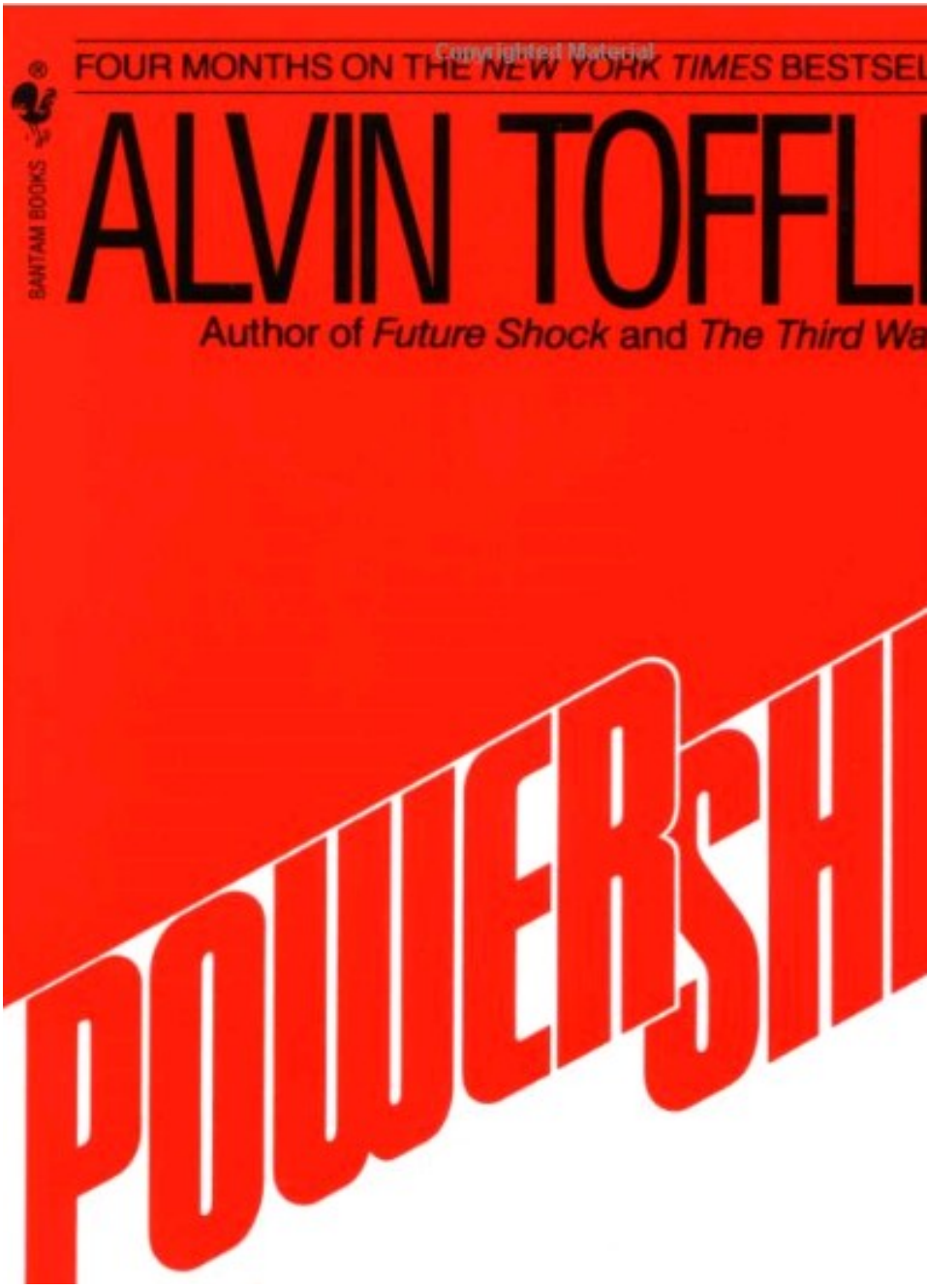

Copyrighted Material

ALVIN TOFFLER – Puterea în mişcare

„Şocul viitorului” şi „Al treilea val” de Alvin Toffler se numără printre cele mai influente cărţi ale vremurile» noastre. Acum, în „Puterea în mişcare”, autorul aduce la punctul culminant ideile avansate în operele anterioare pentru a oferi o viziune cutremurătoare a viitorului, care vă va schimba viaţa.

POWERSHIFT

În lucrarea, 4Wershift”, Toffler argumentează că, în vreme ce titlurile de primă pagină ale ziarelor se concentrează asupra comutărilor de putere la nivel global, permutări la fel de semnificative au loc în lumea cotidiană pe care o locuim cu toţii – lumea magazinelor universale şi a spitalelor, a băncilor şi a instituţiilor administrative, a televiziunii şi telefoanelor, a vieţii politice şi personale. Însăşi natura puterii se schimbă, chiar sub ochii noştri.

ALVIN TOFFLER

Powershift cartografiază „info-war”-urile de mâine şi conturează un sistem de producţie a averilor bazat pe individualism, inovaţie şi informaţie.

Pe măsură ce vechile antagonisme politice se sting, Toffler identifică zona unde vor apărea următoarele diviziuni, incomparabil mai importante – nu între Est şi Vest, sau între Nord şi Sud, ci între „rapid” şi „încet”.

PUTEREA ÎN MIŞCARF

În „Puterea în mişcare”, Alvin Toffler a formulat cea mai profundă şi inteligibilă sinteză scrisă vreodată, despre civilizaţia în apropiere rapidă secolului douăzeci şi unu. Este una dintre cele mai importante cărţi pe car le veţi fi citit vreodată.

Notă asupra ediţiei

Prezenta lucrare reproduce în limba română textul

original al cărţii POWERSHIFT de Alvin Toffler, tradusă din engleza americană. S-a renunţat la notele bibliografice şi la index pentru a facilita cursivitatea lecturii.

Editura

PREFAŢĂ DE ORDIN PERSONAL

„Powershift" este apogeul a douăzeci şi cinci de ani de efort pentru a găsi un sens al uluitoarelor schimbări care ne propulsează în secolul XXI.

Este al treilea şi ultimul volum al unei trilogii care s-a deschis cu „Şocul viitorului", a continuat cu „Al treilea val", iar acum se încheie.

Fiecare dintre aceste trei cărţi poate fi citită aparte, calucrare independentă. Împreună, însă, formează un întreg intelectual consistent.

Subiectul lor central este schimbarea – ceea ce li se întâmplă oamenilor când întreaga lor societate se transformă brusc în ceva nou şi neaşteptat.

„Puterea în mişcare" continuă analiza începută anterior, concentrându-se asupra ascensiunii unui nou sistem de putere în locul aceluia al trecutului industrial.

Descriind schimbările accelerate de azi, mass-media ne bombardează cu scurte ecouri ale unor informaţii izolate. Experţii ne îngroapă sub munţi de monografii îngust-specializate. Crainicii populari prezintă liste de tendinţe fără legătură între ele, fără niciun model care să ne arate interconexiunile lor sau forţele cu şanse de a le inversa. În consecinţă, schimbarea propriu-zisă ajunge să fie văzută ca anarhică, ba chiar nebunească.

Prin contrast, această trilogie porneşte de la premisa că schimbările în mare viteză ale actualităţii nu sunt atât de haotice sau arbitrare pe cât suntem condiţionaţi să credem. Afirmă că dincolo de titlurile din ziare există nu numai configuraţii distincte, ci chiar forţe identificabile care le conturează. Odată ce-am înţeles aceste configuraţii

şi forţe, devine posibilă abordarea lor strategică, în locul uneia bazată pe întâmplare şi intuiţie.

Oricum, pentru a identifica un sens în marile schimbări ale zilei de azi, pentru a gândi strategic, ne trebuie mai mult decât simple frânturi, crâmpeie şi liste. Avem nevoie să înţelegem cum se leagă una de alta diversele schimbări. Astfel, „Powershift", asemeni celor două predecesoare ale sale, compune o sinteză clară şi inteligibilă – o imagine panoramică a noii civilizaţii care se răspândeşte actualmente pe suprafaţa întregii planete.

Se focalizează, apoi, asupra punctelor de reper ale viitorului, conflictele cu care ne confruntăm pe măsură ce noua civilizaţie intră în coliziune cu forţele înrădăcinate ale celei vechi.

„Puterea în mişcare" afirmă că restructurările şi cuceririle corporatiste întâlnite până în prezent nu sunt decât primele salve din bătăliile de afaceri mult mai ample, şi cu totul inedite, care urmează. Mai important, susţine că recentele răsturnări din Europa de Est şi Uniunea Sovietică sunt simple ciondăneli în comparaţie cu luptele globale pentru putere ce se apropie. Şi nici rivalitatea dintre Statele Unite, Europa şi Japonia nu şi-a atins încă intensitatea deplină.

Pe scurt, „Powershift" se referă la luptele în crescendo la care vom asista, pe măsură ce civilizaţia industrială pierde dominaţia mondială, noi forţe ridicându-se să preia supremaţia asupra Pământului.

Pentru mine, „Puterea în mişcare" este un punct culminant, atins după o fascinantă călătorie. Înainte de a continua, însă, este necesară o consemnare personală. Căci nu am efectuat singur această călătorie, întreaga trilogie, de la intenţie până la desăvârşire a avut un autor neoficial. Este opera combinată a doua creiere, nu doar a unuia singur, deşi eu m-am însărcinat cu scrierea propriu-zisă şi am acceptat elogiile şi criticile destinate

amândurora.

Coautoarea, după cum mulţi ştiu deja, îmi este cea mai bună prietenă, soţie şi parteneră, dragostea mea de patruzeci de ani: Heidi Toffler. Oricare ar fi defectele acestei trilogii, ele ar fi fost mult mai grave fără inteligenţa ei *sceptică,* intuiţia ei intelectuală, simţul redacţional ager şi puterea generală de judecată asupra ideilor şi oamenilor deopotrivă. A contribuit nu numai la cizelarea ulterioară, ci şi la formularea modelelor fundamentale pe care se bazează cele trei opere.

Câtă vreme intensitatea implicării ei s-a modificat din timp în timp, în funcţie de alte angajamente, aceste cărţi au necesitat călătorii, cercetări, dialoguri cu sute de persoane din întreaga lume, organizare atentă, schiţe, toate urmate de nesfârşite actualizări şi revizii, iar Heidi a participat la toate etapele.

Cu toate acestea, din motive parţial personale, parţial sociale, parţial economice – iar acestea au variat în mai multe rânduri de-a lungul ultimelor două decenii – am luat hotărârea să-l declarăm doar pe scriitorul propriu-zis.

Chiar şi acum, Heidi refuză să-şi înscrie numele pe o copertă de carte, din integritate, modestie şi dragoste – motive care ei i se par suficiente, deşi nu şi mie. Eu nu pot decât să redactez această declaraţie, cu următoarele cuvinte personale introductive: simt că trilogia îi aparţine în egală măsura ei ca şi mie.

Toate cele trei cărţi cuprind intervalul unei singure vieţi de om – perioada cu începere, să zicem. de la jumătatea anilor 1950, sfârşind după aproximativ şaptezeci şi cinci de ani, în 2025. Acest interval poate fi numit „balamaua istoriei”, perioada în care civilizaţia hornului de uzină, după ce a dominat Pământul timp de secole, este în sfârşit înlocuită de o alta, în urma unei perioade de lupte pentru putere care zguduie întreaga lume.

Dar, câtă vreme se concentrează asupra aceleiaşi

perioade, fiecare dintre cele trei cărţi utilizează câte o altă lentilă pentru a sonda sub suprafaţa realităţii, şi s-ar putea ca definire deosebirilor dintre ele să le fie de folos cititorilor.

Astfel, „Şocul viitorului" priveşte procesul schimbării – felul cum schimbarea afectează oamenii şi organizaţiile. „Al treilea val" se concentrează asupra direcţiilor schimbării – încotro ne poartă schimbările din ziua de azi. „Puterea în mişcare" tratează şi controlul schimbărilor care urmează – cine le va da formă, şi cum.

„Şocul viitorului" – pe care l-am definit ca fiind dezorientarea şi stresul generate din încercarea de a face faţă prea multor schimbări într-un timp prea scurt – argumenta că accelerarea istoriei aduce consecinţele sale proprii, independente de direcţiile propriu-zise ale schimbării. Simpla creştere de viteză a evenimentelor şi timpilor de reacţie îşi produce propriile efecte, indiferent dacă schimbările simt percepute ca fiind bune sau rele.

Mai afirma şi că indivizii, organizaţiile şi chiar şi naţiunile pot fi suprasolicitate prea curând cu schimbări prea mari, ceea ce conduce la dezorientare şi criză a capacităţii lor de a lua decizii inteligente de adaptare.

Pe scurt, pot suferi de socul viitorului.

Împotriva opiniei curente pe-atunci, „Şocul viitorului" declara ca familia nucleară avea în curând să se „fractureze". Mai prevedea şi revoluţia genetică, ascensiunea unei societăţi a proscrişilor şi revoluţia educaţională care s-ar putea să fie acum, în sfârşit, pe punctul de-a începe.

Publicată pentru prima oară în Statele Unite în anul 1970 şi, ulterior, pe tot cuprinsul globului, cartea atingea un nerv neizolat, devenind un surprinzător best-seller internaţional şi generând avalanşe de comentarii.

A devenit una dintre cele mai citate lucrări de literatură a ştiinţelor sociale, conform cu Institutul de

Informare Ştiinţifică. Expresia şocul viitorului a pătruns în limbajul cotidian, a apărut în numeroase dicţionare, iar astăzi figurează adesea în titlurile ziarelor.

„Al treilea val”, care a apărut în 1980, avea un punct de interes diferit.

Descriind cele mai recente schimbări revoluţionare din tehnologie şi societate, le amplasa în perspectivă istorică şi schiţa viitorul pe care-l pot antrena acestea.

Denumind revoluţia agricolă desfăşurată în urmă cu zece mii de ani Primul Val de schimbări transformatoare ale istoriei omeneşti, iar revoluţia industrială Al. Doilea Val, lucrarea descria schimbările tehnologice şi sociale majore care au început la jumătatea anilor 1950 drept un uriaş Al. Treilea Val al schimbărilor umane – startul unei noi civilizaţii, ulterioare coşului-de-fum.

Printre altele, indica noile industrii care urmează – bazate pe computere, electronică, informaţie, biotehnologie şi altele asemenea, denumindu – e „noile culmi de comandă” ale economiei. Prefigura elemente din categoria industriei manufacturiere flexibile, nişelor comerciale, răspândirea muncii cu normă parţială şi restrângerea caracterului de masă al mijloacelor de informare. Descria noua fuziune dintre producător şi consumator şi introducea termenul prosumator.

Discuta iminenta comutare a unor schimburi de muncă la domiciliu şi alte modificări în politică şi în sistemul naţiunii-stat.

Condamnat în unele ţări, „Al treilea val” a devenit un best-seller în altele şi, o vreme, a reprezentat „biblia” intelectualilor reformişti din China. Acuzată iniţial de răspândirea „poluării spirituale” vestice, apoi tipărită şi distribuită în tiraje vaste, cartea a devenit best-seller în cea mai numeroasă naţiune a lumii, precedată doar de discursurile lui Deng Ziaoptng. Primul ministru de-atunci, Zhao Ziyang, a convocat conferinţe pe tema lucrării şi a

îndemnat strategii politici s-o studieze.

În Polonia, după ce a fost publicată o versiune prescurtată în mod legitim, studenţii şi susţinătorii Solidarităţii au fost atât de ultragiaţi de respectivele tăieturi, încât au tipărit o ediţie „subterană”, distribuind totodată broşuri care conţineau capitolele lipsă. La fel ca „Şocul viitorului”, „Al treilea val” a inspirat multe răspunsuri din rândurile cititorilor, conducând, printre altele, la noi produse, companii, simfonii şi chiar sculpturi.

Acum, după douăzeci de ani de la „Şocul viitorului” şi zece ani de la „Al treilea val”… Poweishift” e în sfârşit gata. Preluând subiectul din punctul unde s-au oprit predecesoarele sale, se concentrează asupra rolului modificat în sens crucial al cunoaşterii în relaţie cu puterea. Prezintă o nouă teorie a puterii sociale şi explorează viitoarele schimbări în domeniul afacerilor, al economiei, politicii şi problemelor globale.

Nu pare deloc necesar să adăugăm că viitorul nu este „cognoscibil” în sensul prezicerilor exacte. Viaţae plină de surprize suprarealiste. Aparent chiar şi cele mai „solide” modele şi date se bazează în mod frecvent pe supoziţii „fragile”, în special când acestea privesc problemele omeneşti.

Mai mult, însuşi subiectul acestor cărţi – schimbarea accelerată – face ca detaliile din cuprinsul lor să fie supuse căderii în desuetudine.

Statisticile se schimbă. Noi tehnologii le înlocuiesc pe cele vechi. Liderii politici urcă şi se prăbuşesc. Cu toate acestea, pe măsură ce înaintăm în terra incognita a zilei de mâine, e mai bine să avem o hartă generală şi incompletă, decât niciun fel de hartă.

Câtă vreme fiecare dintre operele trilogiei se bazează pe un model diferit de ale celorlalte, dar compatibil cu acestea, toate cele trei cărţi au la origine documentarea, cercetarea şi reportajul, din numeroase domenii disparate

şi multe ţări diferite. Astfel, de exemplu, pregătind lucrarea, am îneşrcat să studiem puterea la vârf şi în profunzimile societăţii.

Am avut ocazia unor întâlniri de ore întregi cu Mihail Gorbaciov, Ronald Reagan, George Bush, câţiva prim-miniştri japonezi şi alţii, dintre care majoritatea s-ar putea număra printre cei mai puternici oameni din lume.

La capătul opus al spectrului, câte unul sau amândoi am vizitat şi boschetari dintr-un „oraş al mizeriei" din America de Sud, precum şi deţinute, femei condamnate la închisoare pe viaţă – ambele grupuri fiind considerate printre cele mai lipsite de putere de pe Pământ.

În plus, am discutat despre putere cu bancheri, sindicalişti, lideri ai afacerilor, experţi în computere, generali, savanţi laureaţi ai Premiului Nobel, magnaţi ai petrolului, gazetari şi manageri la vârf ai multora dintre cele mai mari companii ale lumii.

Am întâlnit membri ai personalului de conducere care conturează deciziile la Casa Albă, în Palatul Élysée din Paris, în cabinetul primului ministru de la Tokyo şi chiar în birourile Comitetului Central al Partidului Comunist de la Moscova. Cu acest prilej, o conversaţie cu Anatoli Luchianov (pe-atunci membru în prezidiul Comitetului Central, ulterior omul aflat în poziţia a doua la conducerea U.R.S.S. după Gorbaciov) a fost întreruptă de un apel telefonic neaşteptat de la o întrunire a Politburo-ului.

Odată, mă aflam într-o cameră însorită, mărginită cu cărţi, într-un orăşel din California. Dacă aş fi fost condus acolo legat la ochi, poate că niciodată n-aş fi ghicit că femeia tânără şi inteligentă, în tricou şi jeanşi, care stătea în faţa mea de cealaltă parte a unei mese de bibliotecă din lemn de stejar, era o ucigaşă. Sau că fusese condamnată pentru a fi participat la o oribilă crima sexuală. Sau că se afla într-o închisoare – un loc unde realităţile puterii se

expun în forma lor cea mai nudă. De la ea, am ajuns să înţeleg că nici chiar deţinuţii nu sunt, în niciun caz, lipsiţi de putere. Unii ştiu cum să folosească informaţia în scopuri ale puterii, cu deplina fineţe de manipulare a Cardinalului Richelieu la curtea lui Ludovic al XM-lea, problemă relevantă în mod direct pentru tematica acestei cărţi. (în urma respectivei experienţe, soţia mea şi cu mine am ţinut în două rânduri câte «n seminar unei clase compusă în primul rând din ucigaşi – de la care am învăţat foarte multe.)

Experienţele de acest gen, suplimentând lecturile exhaustive şi analizele materialelor scrise din surse de pe întreg cuprinsul lumii, au făcut ca pregătirea „Puterii în mişcare” să fie o perioadă de neuitat din viaţa noastră”.

Sperăm că cititorii vor găsi... Powershift” la fel de utilă, plăcută şi relevantă pe cât, din câte ni se spune, au considerat „Şocul viitorului” şi „Al treilea val”. Sinteza panoramică începută cu un sfert de secol în urmă este acum încheiată.

AL VIN TOFFLER

PARTEA ÎNTÂI

NOILE SENSURI ALE PUTERII

Puterea răsare din ţeava puştii.

— MAO TSE-TUNG

Banul vorbeşte.

— ANONIM

Cunoaşterea în sine înseamnă putere.

— FRANCIS BACON

ERA POWERSHIFT-ULUI

Aceasta este o carte despre puterea ajunsă în pragul secolului XXI.

Tratează problemele violenţei, bogăţiei şi cunoaşterii, şi ale rolului jucat de acestea în viaţa noastră. Vorbeşte despre noile căi de a accede 1 a puterc, deschise de către o lu’ rae f rămân tată.

În pofida mirosului neplăcut care se asociază cu însăşi noţiunea de putere, datorită sensurilor denaturate în care a fost folosită, puterea în sine nu e nici buna, nici rea. Este un aspect inevitabil al tuturor relaţiilor omeneşti şi influenţează totul, de la relaţiile noastre sexuale şi până Să slujbele pe care le deţinem, maşinile pe care le conducem, emisiunile de televiziune pe care le urmărim, speranţele pe care le nutrim. Într-o măsură mai mare decât ne imaginăm, suntem cu toţii produşi ai puterii.

Totuşi, dintre toate aspectele vieţii, puterea rămâne unul din cele mai importante şi mai sumar înţelese – mai ales pentru generaţia noastră.

Căci aceştia sunt zorii Erei Powershift-ului. Trăim un moment când se dezintegrează întreaga structură a puterii care a menţinut lumea asamblată. Ia formă o structură de putere radical diferită. Iar acest fenomen se întâmplă la toate nivelurile societăţii omeneşti.

La birou, în supermarket, la bancă, în cabinetele administrative, în biserici, spitale, şcoli şi locuinţe, vechile tipare ale puterii se fracturează de-a lungul unor linii ciudate. Campusurile studenţeşti se agită, de la Berkeley până la Roma şi Taipei, pregătindu-se să explodeze. Conflictele etnice şi rasiale se înmulţesc.

În lumea afacerilor, vedem cum corporaţiile gigant se dezagregă şi se reasamblează, adesea renunţând la CC. O. – i, precum şi la mii de salariaţi.

O „paraşută de aur” sau pachet de adio, constând din bani şi beneficii, ar putea îmblânzi şocul aterizării suferite de câte un manager superior, dar privilegiile puterii s-au pierdut: avionul corporaţiei, limuzina, conferinţele desfăşurate în luxoase staţiuni de golf şi, mai presus de orice, fiorul secret pe care-l imprimă însuşi exerciţiul puterii.

Puterea nu se rezumă doar la vârfurile vieţii corporatiste. Şeful de birou şi supraveghetorul de la

parterul uzinei descoperă amândoi că muncitorii nu mai îndeplinesc ordinele orbeşte, aşa cum au făcut odinioară.

Pun întrebări şi pretind răspunsuri. Ofiţerii militari află acelaşi lucru despre trupele lor. Şefii poliţiei, despre agenţi. Profesorii, în proporţie crescândă, despre studenţi.

Această frângere a autorităţii de tip vechi în afaceri şi viaţa cotidiană se accelerează chiar în momentul de faţă, când structurile globale de putere se dezintegrează la rândul lor.

Încă de la sfârşitul celui de-al doilea război mondial, două superputeri au jalonat Pământul asemeni unor coloşi. Fiecare avea aliaţii, sateliţii şi tribuna sa de suporteri. Fiecare o echilibra pe cealaltă, rachetă cu rachetă, tanc cu tanc „spion cu spion. Astăzi, fireşte, acest număr de echilibristică s-a sfârşit.

Ca rezultat, se deschid deja „găuri negre" în sistemul mondial – uriaşe viduri de putere absorbante, în Europa de Est, spre exemplu, care pot reaşeza naţiunile şi popoarele în alianţe şi coliziuni stranii, noi – sau, la o adică, străvechi. Brusca prăbuşire a puterii sovietelor a lăsat un vid neumplut şi în Orientul Mijlociu, pe care statul său clientelar, Irakul, s-a repezit să-l umple invadând Kuweitul, astfel detonându-se prima criză globală din era post-războiul rece. Puterea se comută într-un ritm atât de ameţitor, încât conducătorii sunt purtaţi de valul evenimentelor, mai degrabă decât să le impună ordinea.

Avem motive întemeiate să credem că forţele care zguduie actualmente puterea la toate nivelurile sistemului uman vor deveni mai intense şi m-ai omniprezente în anii imediat următori.

Din această restructurare masivă a relaţiilor de putere, asemănătoare deplasării şi fricţiunii plăcilor tectonice înaintea unui cutremur, va proveni unul dintre cele mai rare evenimente ale istoriei omeneşti: o revoluţie în însăşi natura puterii.

Un „powershift” nu se rezumă doar la transferul puterii. O transformă.

SFÂRŞITUL IMPERIULUI

Lumea întreagă a privit, mută de uimire, cum un imperiu vechi de o jumătate de secol, bazat pe puterea sovietică, în Europa de Est, s-a descleiat dintr-odată în 1989. Având nevoie cu disperare de tehnologia occidentală, necesară pentru a-i energiza economia ruginită, Uniunea Sovietică însăşi s-a cufundat într-o perioadă de schimbări cvasi-haotice.

Mai încet şi mai puţin dramatic, cealaltă superputere a lumii a intrat şi ea într-un relativ declin. S-a scris atât de mult despre diminuarea puterii globale a Americii, încât nu mai suportă repetiţie. Oricum, chiar mai frapante au fost numeroasele îndepărtări ale puterii faţă de instituţiile sale domestice, cândva dominante.

Cu douăzeci de ani în urmă, General Motors era considerată principala companie de fabricaţie din lume, model strălucit pentru managerii din toate ţările lumii şi sediu al puterii la Washington. Astăzi, după cum afirmă o oficialitate G.M., „Fugim mâncând pământul, ca să supravieţuim”. Se poate foarte bine ca peste câţiva ani să asistăm la dezagregarea efectivă a OM.

Acum douăzeci de ani, I.B.M. aproape că nu avea concurenţă, iar Statele Unite deţineau, probabil, mai multe computere decât tot restul lumii la un loc. Astăzi, puterea computerelor s-a răspândit rapid pe tot întinsul lumii, cota parte a S.U.A. s-a comprimat, iar I.B.M. se confruntă cu concurenţa acerbă a companiilor N.E.C., Hitachi şi Fujistu din Japonia, Groupe Bull din Franţa, I.C.L. din Marea Britanie şi multe altele. Analiştii industriali fac deja speculaţii despre era post-I. B. M.

Dar toate acestea nu sunt numai rezultatul concurenţei străine. În urmă cu douăzeci de ani, trei reţele de televiziune, A.B.C., C.B.S. şi N.B.C., dominau spaţiul de

emisie american. Nu întâmpinau absolut nicio concurenţă străină. Totuşi, astăzi, ele decad atât de repede încât se pune la îndoială însăşi supravieţuirea lor.

Cu douăzeci de ani în urmă, ca să alegem un exemplu de alt gen, medicii din Statele Unite erau nişte zei în halate albe. În mod tipic, pacienţii le acceptau cuvintele ca litxră de lege. Medicii controlau virtualmente întregul sistem de sănătate american. Impactul lor politic era enorm.

Astăzi, prin contrast, doctorii americani se află sub asediu. Pacienţii le dau replica. Sunt daţi în judecată pentru erori. Surorile pretind responsabilitate şi respect. Companiile farmaceutice sunt mai puţin deferente. Iar cele care controlează acum sistemul de sănătate american sunt companiile de asigurări, „grupările de îngrijire administrativă” 1 şi guvernul, nu medicii.

Prin urmare, pe tot eşichierul, unele dintre cele mai puternice instituţii şi profesiuni dinăuntrul celei mai puternice naţiuni, şi-au văzut dominaţia scăzând, în aceeaşi perioadă de douăzeci de ani care a marcat scăderea puterii externe a Americii, relativ la alte naţiuni.

1 (în orig.) „Managed care groups” (n.tr.)

Deşi aceste imense zguduiri în distribuţia puterii par o boală a superpu ieri lor îmbătrânite, o privire mai atentă dovedeşte contrariul.

În vreme ce puterea economică a S.U.A. s-a redus, Japonia s-a înălţat până la cer. Dar succesul poate declanşa şi deplasări de putere semnificative. Întocmai ca în Statele Unite, cele mai puternice industrii din Al. Doilea Val –, au industriile grele – ale Japoniei, au scăzut ca importanţă, în vreme ce industriile din Al. Treilea Val intrau în ascensiune, în timp ce elanul economic al Japoniei creştea, cele trei instituţii de maximă responsabilitate, probabil, pentru dezvoltarea ei, îşi vedeau propria putere prăbuşindu-se. Primul a fost Partidul Liberal Democratic

de guvernare. A) doilea, Ministerul Comerţului şi Industriei Internaţionale (M. I.T.I. 2), discutabilul creier dinapoia miracolului economic japonez. Iar al treilea, Keidanreu, cea mai puternică federaţie de afaceri a Japoniei.

Astăzi, P.L.D. se află în retragere, cu vârstnicii săi lideri de sex masculin jenaţi de scandaluri financiare şi sexuale. Se confruntă, pentru prima oară, cu exctoratul de sex feminin, scandalizat şi activ, cu consumatorii, contribuabilii şi agricultorii care l-au sprijinit în trecut.

Pentru a menţine puterea pe care a cucerit-o în 1955, va fi obligat să-şi comute baza de la votanţii rurali spre cei urbani, şi să facă faţă unei populaţii mult mai eterogene decât oricând. Căci Japonia, asemenea tuturor naţiunilor *hish-tech,* devine o societate de-masificată, cu mult mai mulţi actori intrând pe scena politică. Dacă P.L.D. îşi va putea menţine puterea pe termen lung, rămâne de văzut. Ceea ce este cert e că partea cea mai semnificativă a puterii i-a fost răpită.

Cât despre M.I.T. I., chiar şi acum, numeroşi universitari şi politicieni americani preseaz? Statele Unite să adopte modelul stilului M.I. T.I. în planificare. Totuşi, în zilele noastre, M.I. T.I. Însuşi are de furcă. Cele mai mari corporaţii din Japonia le dădeau cândva târcoale birocraţilor săi şi, vrând nevrând, îi urmau „liniile călăuzitoare". Astăzi, însă, M.I. T.I. e o putere în rapid regres, corporaţiile însele dezvoltându-se îndeajuns pentru a-i da cu tifla. Japonia rămâne economiceşte puternică în lumea exterioară, dar politiceşte slabă acasă. Imensa greutate economică pivotează în jurul unei baze politice şubrede.

Şi mai pronunţat a fost declinul puterii Keidanren-ului, încă dominat de ierarhii industriilor vechi, aflate în declizaccelerat.

Până şi acele crucişătoare ale puterii fiscale

japoneze, Banca Japoniei şi Ministerul de Finanţe, a căror conducere a călăuzit Japonia de-a lungul perioadei de dezvoltare accentuată, a şocului petrolului şi a ascensiunii

(în orig.) *Minisby of International Trade and Industry* (n.tr.)

yenului, se descoperă astăzi neputincioase în faţa turbulentelor forţe de piaţă care destabilizează economia.

De asemenea, alte izbitoare comutări ale puterii schimbă faţa Europei de Vest. Astfel, puterea s-a îndepărtat de Londra, Paris şi Roma, pe măsură ce economia germană le-a depăşit pe toate celelalte. Astăzi, în timp ce Germania de Vest şi cea de Est îşi contopesc progresiv economia, întreaga Europă se teme din nou de dominaţia germană asupra continentului.

Pentru a se proteja, Franţa şi alte naţiuni vest-europene, cu excepţia Marii Britanii, încearcă în grabă să se integreze în comunitatea europeană, atât din punct de vedere economic, cât şi politic. Dar, cu cât înregistrează mai mult succes, cu atât li se transfuzează mai mult din puterea naţională în venele Comunităţii Europene cu baza la Bruxelles, care a acaparat treptat porţiuni tot mai mari din suveranitatea lor.

Naţiunile Europei de Vest sunt astfel prinse între Bonn şi Berlin pe de o parte, şi Bruxelles pe de alta. Şi aici, puterea se deplasează rapid dinspre centrele ei anterior stabilite.

Lista unor asemenea comutări de putere globale şi locale s-ar putea extinde la infinit. Ele reprezintă o remarcabilă serie de schimbări pentru un interval de pace atât de scurt. Desigur, o oarecare modificare a puterii este normală în orice moment.

Cu toate acestea, rareori se întâmplă ca un întreg *sistem* global de putere să se dezintegreze într-un asemenea mod. Ba chiar reprezintă o şi mai mare raritate a istoriei momentul când toate regulile jocului puterii se

preschimbă în acelaşi timp, şi însăşi natura puterii se revoluţionează.

Şi totuşi, exact acest lucru se întâmplă azi. Puterea, care în mare măsură ne defineşte ca indivizi şi ca naţiuni, se redefineşte ea însăşi.

DUMNEZEU-lN-HALAT-ALB

Un indiciu al acestei redefiniri iese la iveală atunci când privim mai îndeaproape la lista schimbărilor de mai sus, aparent fără legătură între ele.

Căci descoperim că nu sunt atât de arbitrare pe cât par. Indiferent că e vorba de meteorica ascensiune a Japoniei, jenantul declin al G.M., sau căderea în dizgraţie a medicului american, pe toate le uneşte o unică trăsătură.

Să luăm, de exemplu, puterea fisurată a Dumnezeului-în-halat-alb.

De-a lungul zilelor de glorie ale dominaţiei medicilor în America, aceştia păstrau un monopol strâns asupra cunoştinţelor de specialitate.

Reţetele erau scrise în latină, furnizând profesiunii un cod semisecret, în situaţia dată, care-i ţineau pe majoritatea pacienţilor în necunoştinţă de cauză. Publicaţiile şi textele medicale se rezumau doar pentru cititorii profesionişti. Conferinţele medicale erau închise accesului profanilor.

Doctorii controlau programele de studii şi înscrierile în facultăţile de medicină.

— Confruntaţi această situaţie cu cea de astăzi, *ckxux* pacienţii au cucerit un acces uluitor la cunoştinţele medicale. Cu *personal computer şi* modern, oricine poate accesa direct de la domiciliu baze de date precum *Index Medicus,* obţinând documente ştiinţifice despre orice, începând cu boala lui Addison şi sfârşind cu zygomicoza – şi, de fapt, adunând mai multe informaţii asupra câte unei afecţiuni anume sau tratamentului adecvat, decât are timp să citească doctorul obişnuit.

De asemenea, tuturor le stau la dispoziţie exemplare ale cărţii din 2354 de pagini cunoscută ca PD. R., sau *„Phyisician's Desk Refeience.* O dală pe săptămână, la postul de televiziune princablu Lifetime, orice telespectator poate urmări, timp de douăsprezece ore fără întrerupere, un program de înaltă tehnicitate adresat cu precădere medicilor de grad superior. Multe asemenea emisiuni prezintă un aviz în sensul că „o parte dintre aceste materiale s-ar putea să nu fie recomandabile marelui public".

Dar cel care decide este telespectatorul.

În restul săptămânii, rareori se transmite în spaţiul hertzian american un buletin de ştiri care să nu conţină un segment sau reportaj medical. O versiune video a materialelor din „Jurnalul Asociaţiei Medicale Americane" este difuzată actualmente de către trei sute de posturi, joia seara. Presa relatează despre cazuri de practică medicală defectuoasă.

Ziarele ieftine le spun citirorilor de rând ce efecte secundare ale medicamentelor să evite, ce produse să nu combine, cum să-şi ridice sau să-şi coboare colesterolul prin intermediul dietei. În plus, izbânzile medicale majore, deşi publicate mai întâi în revistele de specialitate, sunt anunţate la actualităţile de seară aproape înainte ca doctorul să-şi fi scos din cutia poştală exemplarul revistei la care e abonat.

Pe scurt, monopolul cunoştinţelor medicale de specialitate a fost complet sfărâmat. Iar doctorul râu mai este un zeu.

Acest caz al medicului detronat este, totuşi, doar un mic exemplu al unui proces mai general, care schimbă întreaga relaţie dintre cunoaştere şi putere în sânul naţiunilor *high-tech.*

De asemenea, în multe alte domenii, cunoştinţele specialiştilor, păstrate cu străşnicie scapă de sub control,

ajungând la dispoziţia cetăţenilor de rând. În mod similar, în interiorul corporaţiilor importante.

3 „Ghidul de Referinţă al Medicului” (n.tr.)

angajaţii *câştiga* acces la datele cândva monopolizate de către administraţie. Şi, pe măsură ce cunoştinţele se distribuie, acelaşi lucru se întâmplă şi cu puterea bazată pe ele.

BOMBARDAŢI DE VIITOR

Se remarcă, totuşi, un sens mult mai larg în care modificările de cunoaştere provoacă sau contribuie la enorme comutări de putere. Cea mai importantă evoluţie economică a timpurilor noastre a fost ascensiunea noului sistem de a crea avere, care nu se mai bazează pe muşchi, ci pe creier. Într-o economie avansată, munca nu mai constă în a lucra asupra unor „obiecte”, după cum scrie istoricul Mark Poster de la Universitatea din California (Irvine), ci din „bărbaţi şi femei care acţionează asupra altor bărbaţi şi femei, sau (...) oameni acţionând asupra informaţiei şi informaţie acţionând asupra oamenilor”.

Substituirea muncii brute cu informaţia sau cunoaşterea stă, de fapt, la baza necazurilor companiei General Motors precum şi a ascensiunii Japoniei. Căci, în vreme ce G.M. Încă mai credea că pământul e plat, Japonia îi explora marginile şi descoperea cu totul altceva.

Nu mai târziu de 1970, când liderii afacerilor americane încă mai credeau sigură lumea hornurilor lor de fum, conducătorii de afaceri ai Japoniei, şi chiar şi publicul general, erau bombardaţi cu cărţi, articole de presă şi programe de televiziune care vesteau sosirea „erei informaticii”, concentrându-se asupra secolului XXI. în timp ce conceptul de sfârşit-al-industrialismului era eliminat în Statele Unite cu o ridicare din umeri, acesta era întâmpinat şi îmbrăţişat de către japonezii autori ai deciziilor din afaceri, politică şi mass-media. Cunoaşterea, trăgeau ei concluzia, este cheia dezvoltării economice din

secolul XXI.

Prin urmare, n-a surprins deloc faptul că, deşi Statele Unite au trecut mai devreme la computerizare, Japonia a înaintat mai rapid spre a substitui tehnologiile musculaturii brute ale celui de AI Doilea Val din trecut cu tehnologiile bazate pe cunoştinţe din Al. Treilea Val.

Roboţii au proliferat. Metodele de fabricaţie sofisticate, dependente în mare măsură de computere şi informaţii, au început să ofere produse a căror calitate nu era uşor de egalat pe pieţele lumii. Mai mult, recunoscând că vechile sale tehnologii ale coşului-de-fum erau condamnate iremediabil.

Japonia a făcut paşi importanţi spre a facilita tranziţia către nou şi a se sproteja împotriva dislocărilor implicate într-o asemenea strategie. Nici c-ar fi putut exista un contrast mai acut cu General Motors – şi cu politica americană în general.

De asemenea, dacă privim mai atenţi multe alte comutări de putere citate mai sus, va deveni evident că, şi în aceste cazuri, rolul modificat al cunoaşterii – ascensiunea noului sistem de creare a avuţiei – fie a provocat, fie a contribuit la mutaţii majore ale puterii.

Răspândirea acestei economii a tehnologiilor noi reprezintă, de fapt, noua forţă explozivă care a azvârlit economiile naţionale în crâncena competiţie globală, a confruntat naţiunile socialiste cu desuetudinea lor fără speranţă, a silit multe „naţiuni în curs de dezvoltare” să-şi revizuiască strategiile economice tradiţionale, iar acum dislocă în mod profund relaţiile de putere atât în sferele personale, cât şi în cele publice.

Într-o remarcă anticipativă, Winston Chruchill a afirmat odată că „imperiile viitorului sunt imperii ale minţii”. Astăzi, această observaţie s-a adeverit. Ceea ce nu se apreciază încă este gradul în care puterea crudă, elementară – la nivelul vieţii private precum şi la acela al

imperiului – se va transforma de-a lungul deceniilor viitoare, ca rezultat al noului rol al „minţii”.

FĂURIREA UNEI BOIERIMI ÎN ZDRENŢE

Niciun nou sistem revoluţionar de creare a bogăţiei nu se poate propaga fără a declanşa conflicte personale, politice şi internaţionale.

Schimbaţi modul de a produce averea şi vă veţi ciocni imediat cu toate interesele înrădăcinate a căror putere este produsul sistemului de îmbogăţire anterior. Conflicte amarnice erup după cum luptă fiecare tabăra pentru a controla viitorul.

Acest conflict, care cuprinde actualmente lumea, este cel ce ajută la explicarea prezentelor zguduiri ale puterii. Pentru a anticipa ceea ce ne aşteaptă e necesar, prin urmare, «a aruncăm o scurtă privire în urmă, la ultimul asemenea conflict global.

Acum trei sute de ani, revoluţia industrială a dat fiinţă şi unui nou sistem de creare a bogăţiei. Coşurile de fum au început să străpungă cerul câmpiilor cultivate odinioară. Au proliferat fabricile. Aceste „întunecate mori satanice” au adus cu ele un mod de viaţă total nou – şi un nou sistem de putere.

Ţăranii eliberaţi din semiservitutea asupra pământului s-au transformat în muncitori urbani subordonaţi şefilor privaţi sau de stat.

Odată cu această schimbare, au survenit şi modificări în relaţiile de putere de-acasă. Familiile agrare, constând din mai multe generaţii trăind sub acelaşi acoperiş, cârmuite laolaltă de către un patriarh bărbos, au cedat locul familiilor nucleice restrânse, din care vârstnicii au fost curând excluşi sau reduşi ca prestigiu şi influenţă. Familia însăşi, ca instituţie, şi-a pierdut mult din puterea socială, pe măsură ce numeroase dintre funcţiile sale se transferau altor instituţii – educaţia, către şcoală, de exemplu.

Totodată, mai devreme sau mai târziu, ori de câte ori se înmulţeau motoarele cu aburi şi hornurile de fum, au urmat vaste schimbări politice.

Monarhiile s-au prăbuşit ori s-au comprimat în simple atracţii turistice Au fost introduse noi sisteme politice.

Dacă au fost destul de inteligenţi şi prevăzători, latifundiarii rurali, odinioară stăpâni în propriile lor regiuni, s-au mutat la oraş pentru a avansa pe creasta valului expansiunii industriale, fiii lor devenind agenţi bursieri sau căpitani ai industriei. Majoritatea aristocraţiei moşiereşti care s-a agăţat de stilul său rural de viaţă a sfârşit ca boierime în zdrenţe, cu conacele transformate finalmente în muzee sau în parcuri zoologice aducătoare de bani.

Oricum, pe lângă decadenţa puterii lor, s-au înălţat noi elite:

căpeteniile corporaţiilor, birocraţii, mogulii presei. Producţia de masă, distribuţia de masă, educaţia de masă şi comunicaţiile în masă au fost însoţie de democraţia de masă, sau de dictaturile pretins-democratice.

Aceste schimbări interne au corespuns şi unor gigantice comutări ale puterii globale, pe măsură ce naţiunile industrializate colonizau, cucereau sau dominau o mare parte din restul lumii, creând o ierarhie a puterii mondiale care încă mai există în unele regiuni.

Pe scurt, apariţia unui nou sistem de creare a averii a subminat toţi stâlpii vechiului sistem de putere, în ultimă instanţă transformând viaţa familială, afacerile, politica, naţiunea-stat şi structura puterii globale însăşi.

Cei care au luptat pentru controlul viitorului au făcut uz de violenţă, bogăţie şi cunoaştere. Astăzi, a început o mişcare similară, deşi mult mai accelerată. Schimbările la care am asistat recent în domeniul afacerilor, al economiei şi politicii, precum şi la nivel global, nu sunt decât primele mici încăierări ale bătăliilor de putere incomparabil mai

mari care urmează.

Căci ne aflăm în pragul celei mai profunde comutări de putere din istoria omenească.

MUŞCHII, BANII ŞI MINTEA

Cer ultramarin. Munţi în depărtare. Ropot de copite. Un călăreţ solitar se apropie, cu pitenii lucindu-i în soare…

Oricine a stat, în copilărie, într-o sală de cinema întunecoasă, captivat de filmele cu cowboy’s, ştie că puterea ţâşneşte prin ţeava unui revolver cu şase focuri. În filmele hollywoodiene. un cowboy singuratic soseşte de nicăieri, poartă un duel cu banditul, îşi vârâ pistolul la loc în teacă şi pleacă din nou, îndepărtându-se în zarea ceţoasă. Puterea, am învăţat în copilărie, generează din violenţă.

Totuşi, în multe dintre aceste filme, exista în fundal un personaj burtos şi bine îmbrăcat, aşezat îndărătul unui birou de lemn masiv. Înfăţişat în mod tipic ca decadent şi lacom, acest om exercita de asemenea putere. El era acela care finanţa calea ferată, sau proprietarii de vite care acaparau terenuri, ori alte forţe malefice. Iar dacă eroul cowboy reprezenta puterea violenţei, această figură – în mod tipic, bancherul – simboliza puterea banilor.

În multe westernuri exista şi un al treilea personaj important, un avântat redactor de ziar, un profesor, un pastor sau o femeie cultivată din „Est”. Într-o lume de bărbaţi aspri care întâi trăgeau, apoi întrebau, acest personaj reprezenta nu numai simplul Bine moral în conflict cu Răul, ci şi puterea culturii şi a cunoştinţelor sofisticate despre lumea din afară. Câtă vreme această persoană câştiga adesea o victorie în final, faptul se datora de obicei alianţei cu eroul iute-de-pistol sau unei neaşteptate lovituri norocoase – găsirea aurului în râu ori o avere moştenită pe neaşteptate.

Cunoaşterea, după cum ne învăţa Francis Bacon, înseamnă putere – dar, pentru a învinge într-un western,

cunoaşterea trebuia îndeobşte să se alieze cu forţa banilor.

Fireşte, banii, cultura şi violenţa nu sunt singurele surse ale puterii din viaţa de zi cu zi, iar puterea nu este nici bună, nici rea. Este o dimensiune a virtualmente tuturor relaţiilor umane. Este, de fapt, reciproca dorinţei şi, de vreme ce dorinţele omeneşti sunt infinit de variate, orice lucru care poate îndeplini dorinţa altcuiva reprezintă o potenţială sursă de putere.

Traficantul de droguri care se poate abţine de la „fixaţie" deţine putere asupra consumatorului. Dacă un politician doreşte voturi, aceia care i le pot oferi deţin puterea.

Totuşi, printre nenumăratele posibilităţi, cele trei surse ale puterii simbolizate în filmul western – violenţa, bogăţia şi cunoaşterea – reies ca fiind cele mai importante. Fiecare ia multe forme diferite în jocul puterii. Violenţa, de exemplu, nu are nevoie să acţioneze la modul propriu; ameninţarea recurgerii la violenţă este adesea suficientă pentru a determina supunerea. Ameninţarea cu violenţa se poate ascunde de asemenea şi îndărătul legii. (Folosim termenul *violentăm* aceste pagini cu sens figurat, mai degrabă decât literal – „pentru a include forţa, precum şi coerciţia fizică.)

Într-adevăr, nu numai filmele moderne, dar şi miturile străvechi susţin opinia că violenţa, avuţia şi cunoaşterea sunt sursele fundamentale ale puterii sociale. Astfel, o legendă japoneză ne vorbeşte despre *sanshu no jigni* – cele trei obiecte sacre dăruite marii zeiţe a soarelui, Amaterasuomi-kami – care până în zilele noastre au rămas simbolurile puterii imperiale. Acestea sunt spada, giuvaerul şi oglinda.

Implicaţiile de putere ale spadei şi giuvaerului sunt destul de clare; ale oglinzii, ceva mai puţin. Dar oglinda, în care Amaterasu-omi-kami îşi vedea propriul chip – sau câştiga cunoştinţe despre sine-însăşi – reflectă şi puterea.

Ajunsese să simbolizeze divinitatea ei, dar n-ar fi iraţional s-o privim la fel de bine şi ca pe un simbol al imaginaţiei, conştiinţei şi cunoaşterii.

Mai mult, spada sau muşchiul, giuvaerul sau Banii, şi oglinda sau mintea, formează împreună un singur sistem interactiv. În anumite condiţii, fiecare poate fi convertită într-o alta. Un pistol îţi poate aduce bani sau poate desprinde cu de-a sila informaţii de pe buzele unei victime. Cu banii se pot cumpăra informaţii – sau un pistol. Informaţiile pot fi folosite pentru a spori fie banii care-ţi stau la dispoziţie (după cum ştia Ivan Boesky), sau pentru a înmulţi forţa pe care o ai sub stăpânire (motiv pentru care Klaus Fuchs a furat secrete nucleare).

Mai mult, toate trei pot fi folosite la aproape toate nivelurile vieţii sociale, din intimitatea locuinţei şi până la arena politică.

În sfera privată, un părinte poate plesni copilul (folosind forţa), îi poate obţine cuminţenia contra unui dolar (folosind banii sau echivalentele lor) sau – în modul cel mai eficient dintre toate – poate modela valorile copilului astfel încât acesta să dorească să-l asculte. În politică, un guvern poate întemniţa sau tortura un disident, îşi poate pedepsi financiar criticii şi remunera susţinătorii, şi poate manipula adevărul pentru a crea consensul.

Asemeni maşinilor-unelte (care pot produce alte maşini), forţa, averea sau cunoaşterea, folosite corespunzător, îi pot aduce omului comanda asupra multor surse de putere, suplimentare şi variate. Astfel, indiferent ce alte instrumente ale puterii pot fi exploatate de către o elită conducătoare

* sau de către indivizi în relaţiile lor particulare, forţa, bogăţia şi cunoştinţele

sunt nivelurile de bază. Ele alcătuiesc triada puterii.

Este adevărat că nu toate mutaţiile sau transferurile de putere sunt un rezultat al folosirii acestor instrumente.

Puterea trece dintr-o mână-n alta şi ca urmare a multor evenimente naturale. Ciuma Neagră care a pustiit Europa în secolul XIV i-a trimis în mormânt pe cei puternici alături de cei săraci, creând multe locuri vacante în rândurile elitei din comunităţile supravieţuitoare.

Şi şansa afectează distribuţia puterii în societate. Dar, de îndată ce ne concentrăm asupra actelor umane deliberate, şi ne întrebăm ce anume face oamenii şi societăţile în ansamblul lor să se supună dorinţelor „puternicilor", ne pomenim încă o dată în faţa trinităţii muşchilor, banilor şi minţii.

Pentru a ne menţine cât de aproape posibil de limbajul cotidian, vom folosi în aceste pagini termenul *putere* strict cu înţelesul de putere deliberată asupra oamenilor. Această definiţie exclude puterea folosită împotriva naturii sau a obiectelor, dar este suficient de largă pentru a include puterea exercitată de către o mamă pentru aşi opri copilul să fugă în calea unei maşini în viteză; sau de către I.B.M. pentru a-şi mări profiturile; ori de către un dictator ca Marcos sau Noriega ca să-şi îmbogăţească familia său camarila; sau de Biserica Catolică pentru a-şi alinta opoziţia politică faţă de contracepţie; ori de militarii chinezi spre a zdrobi o rebeliune studenţească.

În forma sa cea mai golaşă, puterea implică folosirea violenţei, averii şi cunoaşterii (în sensul cel mai larg) pentru a face oamenii să acţioneze într-un sens dat.

Transfocarea asupra acestei trinităţi şi definirea puterii în această manieră ne permit să analizăm puterea într-un mod cu totul nou, revelând poate mai clar decât înainte felul exact în care puterea este folosită spre a ne controla comportamentul, din leagăn şi până la moarte. Numai după ce se înţelege clar acest lucru, vom putea identifica şi transforma structurile de putere depăşite care ne ameninţă viitorul.

PUTEREA DE ÎNALTĂ CALITATE

Majoritatea presupunerilor convenţionale cu privire la putere, cel puţin în cultura occidentală, implică faptul că puterea este o chestiune de cantitate. Dar, câtă vreme unii dintre noi avem în mod clar mai puţină putere decât aiui, aceasta moaaiitaie se aooraare ignora ceea ce s-ar putea să fie actualmente cel mai important factor dintre toţi: *calitatea* puterii.

Puterea funcţionează în grade variate, iar unele puteri au, categoric, o cifră octanică mai joasă. În luptele crâncene care vor cuprinde curând şcolile, spitalele, afacerile, sindicatele şi guvernele, aceia care înţeleg „calitatea” vor câştiga un însemnat avantaj strategic.

Nimeni nu se îndoieşte că violenţa – întruchipată prin şişul unui borfaş sau o misilă nucleară – poate obţine rezultate înfricoşătoare.

Umbra violenţei sau a forţei, încastrată în lege, se află înapoia tuturor acţiunilor guvernului şi, în ultimă instanţă, orice guvern se bazează pe armată şi poliţia pentru a-şi *impune** voinţa. Această ameninţare omniprezentă şi necesară a violenţei oficiale în societate ajută la menţinerea sistemului în funcţiune, făcând să fie aplicabile contractele de afaceri curente, reducând rata criminalităţii, oferind maşinării pentru rezolvarea paşnică a disputelor. În acest sens paradoxal, ameninţarea voalată cu violenţa este aceea care ajută ca viaţa cotidiană să decurgă non violent.

Dar violenţa în general suferă de importante neajunsuri. Pentru început, ne încurajează să purtăm asupra noastră o cutie de „Mace”, sau să escaladăm o cursă a înarmărilor care sporeşte riscurile pentru toată lumea.

Chiar şi atunci când „dă rezultate”, violenţa generează rezistenţă.

Victimele sau supravieţuitorii ei aşteaptă prima

ocazie de a riposta.

Principala slăbiciune a forţei brute sau a violenţei, însă, constă în absoluta ei inflexibilitate. Nu poate fi folosită decât pentru a pedepsi. Pe scurt, este putere de calitate inferioară.

Bogăţia, prin contrast, este un instrument mult mai bun al puterii. Un portofel gras e mult mai versatil. În loc numai să ameninţe cu aplicarea unei pedepse, el poate oferi şi recompense gradate fin – avansuri sau lichidări, în bani sau natură. Averea se poate folosi fie în mod pozitiv, fie negativ. Este, prin urmare, mult mai flexibilă decât forţa. Bogăţia deţine o putere de calitate medie.

Oricum, puterea de cea mai înaltă calitate provine din aplicarea cunoaşterii. Actorul Sean Connery, într-un film a cărui acţiune se desfăşura în Cuba pe vremea dictatorului Batista, juca rolul unui mercenar englez. Într-o secvenţă memorabilă, şeful armatei tiranului spuse:

„Domnule maior, spune-mi care e arma dumitale favorită, şi ţi-o voi obţine”, la care Connery răspunde prompt: „Creierul”.

Puterea de înaltă calitate nu este simplă constrângere. Nu reprezintă doar capacitatea de a-ţi atinge scopurile, de a-i determina pe alţii să facă

4 (în orig.) „en/wre”; joc de cuvinte intraductibil, revelat prin subliniere: *foite* = forjă; *to* enforce = a impune (n. ti.) ceea ce vrei tu, deşi s-ar putea ca ei să prefere contrariul. Înalta calitate implică mult mai mult. Implică eficienţă – folosirea celor mai reduse resurse de putere pentru a atinge un ţel. Cunoaşterea poate fi adesea folosită spre a face că părţii celeilalte să-i *placă* agenda ta de acţiune. Ba t chiar poate convinge partenerul că el însuşi se află la originea ei.

Prin urmare, dintre cele trei surse fundamentale ale controlului social, cunoaşterea, cea mai versatilă, este aceea care produce ceea ce ofiţerilor superiori de la

Pentagon le place să numească *„the biggest bang for the buck” 5.* Poate fi folosită pentru a pedepsi, răsplăti, convinge şi chiar transforma. Poate preface inamicul în aliat. În primul rând, cu ajutorul cunoştinţelor potrivite, se pot ocoli din start situaţiile neplăcute, pentru a evita irosirea forţei şi a avuţiei.

Cunoaşterea mai serveşte şi ca multiplicator al averii şi forţei. Poate fi folosită pentru a augmenta forţa sau bogăţia disponibilă sau, alternativ, spre a reduce cantitatea necesară îndeplinirii oricărui scop dat. În ambele cazuri, sporeşte eficienţa, permiţând să se cheltuiască mai puţine. jetoane” de putere în orice demonstraţie.

Desigur, puterea maximă le stă la îndemână celor aflaţi în poziţia de a folosi toate cele trei instrumente în conjuncţie inteligentă unul cu altul, alternând ameninţarea pedepsei şi promisiunea recompensei, deopotrivă cu persuasiunea şi inteligenţa. Jucătorii puterii cu adevărat abili ştiu intuitiv – sau din experienţă – cum să-şi folosească şi să-şi coreleze resursele de putere.

Prin urmare, pentru a-i calibra pe feluriţii participanţi într-un conflict de putere – fie negociere, fie război – ne este de folos să discernem cine comandă accesul şi la care dintre instrumentele fundamentale ale puterii.

Cunoaşterea, violenţa, avuţia şi relaţiile dintre ele, definesc puterea în societate. Francis Bacon echivala cunoaşterea cu puterea, dar nu se concentra asupra calităţii sau verigilor sale cruciale de legătură cu celelalte surse principale ale puterii sociale. Şi nici n-ar fi fost posibil să prevadă cineva, până acum, actualele schimbări revoluţionare în relaţiile dintre acestea trei.

UN MILION DE DEDUCŢII

O revoluţie străbate astăzi lumea post-baconiană. Niciun geniu al trecutului – nici Sun-Tzu, nici Machiavelli, şi nici Bacon însuşi – nu şi-ar fi putut imagina cel mai

profund *powershift,* cel din zilele noastre:

5 „Cea mai mare bubuială a dolarului” (n.tr.)

uluitoarea proporţie în care atât forţa cât şi bogăţia însele au ajuns, în prezent, să depindă de cunoaştere. 6

E posibil ca până nu demult armata să fi fost, la bază, o prelungire a pumnului lipsit de judecată. Astăzi, ea se fundamentează aproape complet pe „mintea coagulată” – cunoştinţele încorporate în arme şi în tehnologiile de supraveghere. De la sateliţi şi până la submarine, armele moderne sunt construite din componente electronice bogate în informaţie.

Avionul de luptă al zilelor noastre este un computer zburător. Până şi actualele arme „tâmpe” sunt fabricate cu ajutorul computerelor superinteligente sau cipurilor electronice.

Militarii, ca să alegem un singur exemplu, folosesc cunoştinţele computerizate – „sisteme experte” – în apărarea anti-rachetă. De vreme ce misilele subsonice se deplasează cu o viteză de circa 300 de metri pe secundă, sistemele defensive eficiente trebuie să reacţioneze în să zicem, 10 milisecunde. Dar sistemele experte pot cuprinde nu mai puţin de 10.000 până la 100.000 de reguli stabilite de către specialiştii umani. Computerul trebuie să scaneze, să cântărească şi să coreleze aceste reguli înainte de a lua o decizie privind modul în care să răspundă unei ameninţări. Astfel, Agenţia de Proiecte de Cercetare Avansată în Domeniul Apărării7 (D. A.R.P. A.), a Pentagonului, în conformitate cu revista *„Defense Science” 9,* şi-a stabilit ca scop de mare perspectivă proiectarea unor sisteme care pot face „un milion de deducţii logice pe secundă”. Logica, deducţia, epistemologia – pe scurt, activitatea cerebrală, omenească şi a maşinilor – reprezintă premisa actuală a puterii militare.

În mod similar, a devenit un clişeu al afacerilor acela de a spune că averea creşte în funcţie de puterea

creierului. O economie avansată n-ar putea funcţiona fără computere nici treizeci de secunde, iar noile complexităţi ale producţiei, integrarea numeroaselor tehnologii diverse (şi în continuă schimbare), scoaterea pieţelor de sub regimul de masă, continuă să sporească, prin salturi gigantice, cantitatea şi calitatea de informaţie necesară pentru a face sistemul să producă avuţie. Mai mult, ne aflăm abia la începutul acestui proces de informaţializare". Cele mai bune sisteme CAD-CAM şi computere ale noastre sunt încă la fel de primitive ca securile de silex.

Cunoaşterea propriu-zisă, prin urmare, reiese ca fiind nu numai sursa puterii de cea mai înaltă calitate, ci şi cel mai important ingredient al forţei

6 Un *powershifteste* un transfer de putere. Un *„powetshift"* reprezintă schimbarea la un nivel mai profund, în însăşi natura puterii. (n.a.)

7 (în orig.) *Defense Advanced Research Profects Agency* (n.tr.)

8 „Ştiinţa apărării" (n. lr.) financiare şi al celei musculare, devenind însăşi esenţa lor. Este, practic, amplificatorul final. Aceasta e cheia *powershifi-ului* care ne aşteaptă, şi explică de ce lupta pentru controlul cunoaşterii şi al mijloacelor de comunicare se încinge pe tot cuprinsul lumii.

FAPTE, MINCIUNI ŞI ADEVĂR

Cunoaşterea şi sistemele de comunicare nu sunt antiseptice sau neutre în relaţie cu puterea. Virtualmente fiecare „fapt" folosit în afaceri, viaţa politică şi relaţiile umane cotidiene derivă din alte „fapte" sau supoziţii care au fost modelate, deliberat sau nu, de către structura de putere preexistentă. Astfel, fiecare „fapt" are o istorie-a-puterii şi ceea ce s-ar putea numi un viitor-al-puterii – un impact, mare sau mic, asupra viitoarei distribuţii a puterii.

Non-faptele şi faptele disputate sunt în egală măsură produse şi arme în conflictul de putere din societate.

Faptele false şi minciunile, precum şi faptele „adevărate”, „legile” ştiinţifice şi „adevărurile” religioase acceptate, reprezintă în totalitate muniţia jocului-puterii în curs de desfăşurare, fiind prin ele însele o formă a cunoaşterii, după cum va fi folosit termenul în continuare.

Există, desigur, tot atâtea definiţii ale cunoaşterii, câţi oameni care se consideră pe ei înşişi cunoscători. Lucrurile se agravează atunci când unor cuvinte ca *semne, simboluri* şi *imagerie* li se conferă sensuri înalttehniciste. Iar confuzia se adânceşte când descoperim că famioasa definiţie a *informaţiei aparţinând lui* Claude Shannon şi Warren Weaver, care au contribuit la fondarea ştiinţei informaţiilor, oricât de utilă în scopuri tehnologice, nu are niciun raport cu înţelesul semantic sau „conţinutul” comunicării.

În general, în paginile următoare, *date* va însemna, mai mult sau mai puţin, „fapte”; *informaţie* se va referi la date care au fost înscrise în categorii şi scheme de clasificare, sau alte sisteme; iar *cunoştinţă* va însemna informaţia care a fost şi mai rafinată, în declaraţii mai generale.

Dar, pentru a evita repetiţiile obositoare, toţi trei termenii vor putea fi uneori folosiţi interşanjabil.

Pentru a simplifica lucrurile şi a scăpa de aceste nisipuri-mişcătoare ale definiţiilor, chiar în defavoarea rigorii, în paginile care urmează, termenului *cunoştinţă* i se va acorda un înţeles lărgit. Va cuprinde sau subsuma informaţii, date, imagini şi imagerie, precum şi atitudini, valori şi alte produse simbolice ale societăţii, fie că sunt „adevărate”, „aproximative” sau chiar „false”.

Toate acestea sunt folosite sau manipulate de către căutătorii de putere, după cum au fost dintotdeauna. La fel se întâmplă şi cu mijloacele de transmitere a cunoştinţelor căile de comunicaţie, care, la rândul lor, dau formă mesajelor ce se scurg prin ele. Termenul *cunoştinţă,*

aşadar, va fi folosit pentru a le cuprinde pe toate.

DIFERENŢA DEMOCRATICĂ

Dincolo de uriaşa sa flexibilitate, cunoaşterea mai are şi alte caracteristici importante care o fac să difere fundamental de sursele inferioare ale puterii în lumea de mâine.

Astfel, forţa, în toate privinţele practice, este finită. Există o limită a cantităţii de forţă care se poate folosi înainte de-a distruge ceea ce dorim să capturăm sau să apărăm. Acelaşi lucru este valabil şi pentru bogăţie.

Banii nu pot cumpăra orice şi, în unele puncte, până şi cel mai gras portofel se goleşte.

— Prin contrast, cunoaşterea nu se epuizează. Putem oricând genera mai multă cunoaştere.

Filosoful grec Zeno din Elea a subliniat faptul că dacă un călător străbate în fiecare zi jumătate din drumul până la destinaţie, nu va ajunge niciodată la ţinta finală, întrucât îi mai rămâne întotdeauna încă o jumătate de parcurs. În acelaşi mod, nu vom putea atinge niciodată informaţia finală despre ceva anume, dar *putem* face întotdeauna un pas mai aproape de înţelegerea rotunjită a oricărui fenomen. Cunoaşterea, cel puţin în principiu, este extensibilă la infinit.

Cunoaşterea mai este şi intrinsec diferită atât de muşchi, cât şi de bani, dat fiind că, de regulă, dacă eu folosesc un pistol, tu nu poţi folosi simultan acelaşi pistol. Dacă tu foloseşti un dolar, eu nu pot folosi acelaşi dolar, în acelaşi timp.

Prin contrast, amândoi putem folosi aceleaşi cunoştinţe, fie pro, fie unul contra celuilalt – şi chiar în cadrul acestui proces putem produce şi mai multe cunoştinţe. Spre deosebire de gloanţe sau bugete9, cunoaşterea propriu-zisă nu se consumă. Acest lucru singur ne spune că regulile jocului de cunoaştere-putere diferă acut de preceptele pe care se bazează cei ce

folosesc forţa sau banii pentru a-şi impune voinţa.

O ultimă diferenţă însă, chiar mai crucială, distanţează violenţa şi averea de cunoaştere, pe când ne avântăm spre era denumită a informaţiei:

prin definiţie, atât forţa cât şi avuţia sunt proprietatea celor puternici şi bogaţi. Caracteristica realmente revoluţionară a cunoaşterii este aceea că le poate fi accesibilă şi celor slabi şi săraci.

9 (în arig.) Omofonie sugestivă: bu/fets or *budgeii* (n.tr.)

Cunoaşterea este cea mai democratică sursă de putere.

Trăsătură care o face să reprezinte o continuă ameninţare la adresa celor puternici, cu toate că o folosesc şi ei pentru a-şi întări propria putere.

Mai explică şi de ce fiecare deţinător-de-putere – de la patriarhul unei, familii până la preşedintele unei companii sau primul ministru al unei naţiuni – vrea să controleze cantitatea, calitatea şi distribuţia cunoştinţelor în interiorul domeniului său.

Conceptul triadei de putere conduce la o remarcabilă ironie.

Cel puţin în ultimii trei sute de ani, cea mai încrâncenată luptă politică din sânul naţiunilor celor mai industrializate s-a referit la distribuirea avuţiei: cine primeşte ce? Termeni ca *stânga* şi *dreapta,* sau *capitalist şi socialist,* au pivotat în jurul acestei întrebări fundamentale.

Totuşi, în pofida distribuţiei vast-inechitabile a averii într-o lume divizată dureros între bogaţi şi săraci, reiese că, în comparaţie cu celelalte două surse ale puterii lumeşti, avuţia a fost şi este cea mai *puţin* prost distribuită. Dar indiferent de prăpastia care desparte bogaţii de săraci, un hău şi mai mare îi separă pe cei înarmaţi de cei neînarmaţi, şi pe neştiutori de cei cultivaţi.

Astăzi, în naţiunile abundente, supuse schimbărilor

rapide, în pofida inechităţilor de câştig şi avere, iminenta luptă pentru putere se va transforma tot mai accentuat într-o confruntare pentru distribuţia şi accesul la cunoştinţe.

Din acest motiv, dacă nu înţelegem cum şi spre cine se scurg cunoştinţele, nu putem nici să ne protejăm contra abuzului de putere, nici să creăm societatea mai bună, democratică, pe care o făgăduiesc tehnologiilezileidemâine.

Controlul cunoaşterii este nodul gordian al luptei mondiale de mâine pentru putere, în toate instituţiile omeneşti.

În capitolele imediat următoare, vom vedea cum revoluţionează aceste schimbări în natura însăşi a puterii relaţiile din lumea afacerilor. De la transformarea capitalului şi până la conflictul crescând dintre afacerile „frunţilorânalte" şi ale „frunţilor teşite", de la supermarketul electronic până la ascensiunea afacerii familiale şi emergenţa unor noi şi surprinzătoare forme de organizare, vom trasa noua traiectorie a puterii.

Aceste profunde schimbări în domeniul afacerilor şi al economiei se desfăşoară în paralel cu modificări semnificative în politică, mass-media şi industria spionajului global. Finalmente, vom vedea impactul cutremurătorului, zdrobitorului powershift de azi asupra naţiunilor sărăcite, asupra ţărilor socialiste rămase şi a viitorului Statelor Unite, al Europei şi al Japoniei. Căci powershiftul de astăzi le va transforma pe toate.

— PARTEA A DOUA

VIAŢA ÎN ECONOMIA SUPRA-SIMBOLICĂ

DINCOLO DE ERA GLITZ-ULUI

Afacerile pot genera produse şi profituri. Este însă greu de rezistat suspiciunii că devin şi o formă de teatru popular. Asemeni teatrului, businessul are eroii, ticăloşii, dramatismul şi – în proporţie mereu crescândă – vedetele

sale.

Numele magnaţilor din afaceri ricoşează prin mass-media alături de cele ale celebrităţilor de la Hollywood. Înconjurate de publicişti, instruite în toate meşteşugurile auto-promovării, personaje ca Donald Trump şi Lee Iacocca au devenit simboluri vii ale puterii corporative. Sunt satirizate în benzile desenate. Emit (împreună cu scriitorii lor) best-seller-uri. Amândoi au fost menţionaţi – sau poate au aranjat să fie menţionaţi – în calitate de candidaţi potenţiali la preşedinţia Statelor Unite. Businessul a intrat în Era Gfirz-uluii<J.

Şi în trecut au avut afacerile starurile lor, dar astăzi însuşi conceptul de star este diferit. Noua strălucire de staniol dobândită de către lumea businessului este o faţetă superficială a noii economii, în cadrul căreia informaţia (incluzând totul, de la cercetarea ştiinţifică până la /jype*-ul publicitar) joacă un rol crescând. Ceea ce se întâmplă este ascensiunea unui „sistem de creare a avuţiei" cu totul nou, care aduce cu sine schimbări dramatice în distribuţia puterii.

Acest nou sistem de a face avere depinde complet de comunicaţiile instantanee şi diseminarea datelor, a ideilor, simbolurilor şi simbolismului.

Reprezintă, după cum vom descoperi, o economie supra-simbolică în sensul exact al cuvântului.

Sosirea sa este transforraaţională. Nu constituie, aşa cum încă mai insistă tardiv unii, un semn de „de-industrializare", „găunoşenie" sau descompunere economică, ci un salt spre un nou sistem revoluţionar de

10 Gtitz (El.) = spectaculozitate excesivă; sclipire stridentă (n.tr.)

11 (ŞI.) Element menit să înşele; reclamă sau propaganda exagerată (n.tr.)

producţie. Acest nou sistem ne poartă cu un pas gigantic dincolo de producţia de masă, spre specializarea

crescândă a produselor, dincolo de marketingul de masă, spre nişe şi micro-marketing, dincolo de corporaţia «monolitică, spre noi forme de organizare, dincolo de naţiunea-stat, spre operaţiuni care sunt atât locale cât şi globale, şi dincolo de proletariat, spre un nou „cognitariat”.

Coliziunea dintre forţele care favorizează acest nou sistem de creare a bogăţiei şi apărătorii vechiului sistem al coşului-de-fum este conflictul economic dominant al timpurilor noastre, depăşind ca importanţa istorică vechiul conflict dintre capitalism şi comunism, sau dintre Statele Unite, Europa şi Japonia.

Deplasarea de la o economie bazată pe coşurile de fum spre una fundamentată pe computere necesită masive transferuri de putere, şi explică în mare măsură valul de restructurări financiare şi industriale care străbate lumea corporativă, aruncând la suprafaţă noi lideri, pe măsură ce companiile caută cu disperare să se adapteze la recentele imperative.

Acaparări, raiduri, achiziţii, cumpărări globale prin constrângere, răscumpărări de corporaţii, toate au constituit capetele de afiş în anii 1980, şi au impâicat nu numai firmele din S.U.A., ci şi multe companii străine, în pofida restricţiilor legale şi de altă natură care limitează preluările „neprietenoase” în ţări ca Germania de Vest, Italia sau Olanda.

Ar fi o exagerare să spunem că toate aceste înfăptuiri frenetice de pe Wall Street şi agitaţia din companiile de pe tot întinsul lumii sunt manifestări directe ale trecerii spre un nou tip de economie. Consideraţiile fiscale, integrarea Europei, liberalizare financiară, rapacitatea de modă veche şi alţi factori, cu toţii joacă un rol. Într-adevăr, oameni ca Trump şi Iacocca reprezintă, dacă nu altceva, mai degrabă personaje ale trecutului decât vestitori ai noului. Activitatea de lobby din Washington încununată de

succesul salvării pe cauţiune a unui fabricant de automobile falit, principala pretenţie de celebritate a lui Iacocca, sau înscrierea propriului nume pe zgârie-nori luminoşi şi cazinouri nu prea te transformă într-un revoluţionar al afacerilor.

Oricum, în perioadele revoluţionare, apare o întreagă faună şi floră stranie, de tot felul – atavişti, excentrici, rechini ai publicităţii, sfinţi şi escroci, deopotrivă cu vizionarii şi revoluţionarii autentici.

Pe sub toată învălmăşeala, reorganizările şi refinanţările, există un sistem ordonat în curs de constituire. Căci ceea ce vedem este o schimbare în structura afacerilor şi începuturile unei comutări de putere de la „banii coşului-de-fum" la ceea ce s-ar putea numi „banii supra-simbolici" – un proces pe care-l vom explora ulterior mai în detaliu.

Această amplă restructurare este necesară odată ce întregul sistem de creaţie a averii, împins de presiunile concurenţiale, păşeşte spre un nivel mai avansat. Astfel, a înfăţişa frenezia acaparatoare de la sfârşitul anilor ’80 ca nefiind nimic mai mult decât o expresie a lăcomiei gen eu-primul, înseamnă să-i omitem dimensiunile mai largi.

Cu toate acestea, noua economie i-a recompensat bine pe aceia care i-au întrezărit cei dintâi apariţia. În era coşului-de-fum, orice listă a celor mai bogaţi oameni din lume ar fi fost dominată de către fabricanţii de maşini, baronii oţelului, magnaţii feroviari, mogulii petrolului şi cei financiari, a căror avuţie. colectivă provenea în ultimă instanţă din organizarea muncii ieftine, materii prime şi fabricarea utilajelor.

Prin contrast, o recentă listă a revistei, *forbes" cu* cei mai bogaţi zece miliardari americani include nu mai puţin de şapte ale căror averi se bazează pe mass-media, comunicaţii sau computere – *software* şi servicii, mai degrabă decât *hardware* şi fabricaţie. Aceştia reflectă ceea

ce japonezii numesc „softonomia”.

Spasmul contopirilor, preluărilor, deposedărilor şi rearanjărilor financiare este, însă, doar un aspect al tranziţiei spre noua economie. În acelaşi timp în care încearcă să se eschiveze de acaparatori sau să facă achiziţii, companiile se străduie frenetic să facă faţă unei revoluţii info (chnologice, unei restructurări a pieţelor de desfacere şi unei cohorte de alte schimbări legate de acestea. Se acumulează astfel cea mai mare zguduire din domeniul afacerilor pe care a cunoscut-o lumea de la revoluţia industrială încoace.

COMMANDO-URILE AFACERILOR

O restructurare atât de profundă nu poate avea loc fără nelinişti şi confruntări. La fel cum s-a întâmplat la începutul revoluţiei industriale, milioane de oameni îşi văd ameninţate veniturile, modurile lor de muncă devenind depăşite, viitorul nesigur, puterea fragmentată.

Investitorii, managerii şi muncitorii laolaltă sunt azvârliţi în conflict şi confuzie. Răsar alianţe ciudate. Se inventează noi forme de judo. În trecut, sindicatele muncitoreşti exercitau puterea prin greve sau ameninţări cu grevele. Astăzi, pe lângă toate acestea, ele angajează bancheri de investiţii, avocaţi şi experţi fiscali – deţinători de cunoştinţe specializate – în speranţa de-a deveni parte din procesul restructurării în loc de victimă. Managerii care caută să prevină dinainte acapararea sau să-şi cumpere propria firmă, deopotrivă cu investitorii care încearcă să profite de aceste răsturnări, sunt tot mai dependenţi de informaţia promptă şi exactă. Cunoaşterea reprezintă arma cheie în luptele pentru putere care însoţesc emergenţa economiei supra-simbolice.

La fel se întâmplă şi cu capacitatea de a influenţa mass-media – dând astfel formă lucrurilor pe care ceilalţi le ştiu (sau cred că le ştiu). În acest mediu volatil, personalităţile sclipitoare, abile în manipularea

simbolurilor, au un avantaj distinct. În Franţa, arhetipul întreprinzătorului este Bernard Tapie, care pretinde că a construit o afacere privată cu venituri anuale de 1.000.000.000 $. Tapie îşi prezintă propriul program de televiziune. În Marea Britanie, Richard Branson, care a fondat *Virgin Group,* bate recordurile vedetelor rapide şi, pentru a cita din *„Fortune”,* se bucură de „genul de celebritate rezervată cândva starurilor rock sau regalităţii”.

Odată ce un sistem învechit se fisurează, administratorii-birocraţi fără chip care-l conduc sunt spulberaţi de către oarmată de gherilă a investitorilor la risc, promotorilor, organizatorilor şi managerilor, mulţi dintre ei fiind individualişti anti-birocratici, şi cu toţii pricepuţi fie la dobândirea de cunoştinţe (uneori, pe cale ilegală), fie la controlarea răspândirii acestora.

Sosirea noului sistem supra-simbolic de creare a avuţiei nu face numai să comute puterea, ci îi schimbă şi stilul. Nu este nevoie decât să comparăm temperamentul lui, să zicem, John Debutts, omul solemn şi lent care a condus Compania Telefonică şi Telegrafică Americană în anii 1970, înainte de faliment, cu acela al lui William McGowan, cel care a spart monopolul A.T. & T. şi a creat Corporaţia de Comunicaţii M.C.J. în concurenţă. Nerăbdător şi nepoliticos, fiu al unui sindicalist feroviar, McGowan a început prin a colporta poşete din piele de aligator, a trecut prin colectarea de fonduri pentru producătorii hollywoodieni Mike Todd şi George Skouras când au realizat versiunea pentru ecran lat a filmului *„Oklahoma!”,* după care a fondat o mică firmă de apărare a contractelor înainte de a-şi îndrepta atenţia asupra Companiei A.T. & T.

Sau să-i comparăm pe prudenţii „politicieni ai afacerilor” care au condus General Electric timp de un deceniu, cu Jack Welch, cel ce şi-a cucerit porecla de

„Neutron Jack” prin sfâşierea şi reformarea giganticei companii.

Modificarea stilistică reflectă schimbarea nevoilor. Căci sarcina companiilor în restructurare şi a unor industrii întregi de a supravieţui în economia supra-simbolică nu este o treabă pentru birocraţii care numără boabe de fasole, se pigulesc de scame şi salvează faţa. Este, de fapt, destinată individualiştilor, radicalilor, pistolarilor, chiar şi excentricilor – commando-uri ale afacerilor, cum s-ar spune, gata să devasteze orice plajă pentru a înşfăca puterea.

S-a spus că întreprinzătorii la risc ai zilelor noastre şi cei ce încheie tranzacţii seamănă cu „baronii jefuitori” care au clădit iniţial economia coşului-de-fum. Actuala Epocă a Glitz-ului, într-adevăr, suportă o asemănare cu aşa-zisa Epocă Aurită, de imediat după Războiul Civil American. Şi aceea a fost o perioadă de restructurări economice fundamentale, urmând înfrângerii sclavagismului agrar de către forţele în ascensiune ale Nordului industrializat. A fost era consumului la vedere, a corupţiei politice, a cheltuielilor nesăbuite, a delapidărilor şi speculaţiilor financiare, populată cu personaje de proporţii mai mari decât mărimea naturală, precum „Commodore” Vanderbilt, „Diamond Jim” Brady şi „Pariez un Milion” Gates. Din acea epocă, marcată de antisindicalism şi dispreţ faţă de cei nevoiaşi, a provenit erupţia decisivă a dezvoltării economice care a propulsat America în epoca industrială modernă.

Dar dacă reprezentanţii noii seminţii de azi sunt mai mult corsari decât birocraţi, ei ar putea fi denumiţi „piraţi electronici”. Puterea pe care o preiau este dependentă de date, *know-how* şi informaţii sofisticate, nu doar de saci cu capital.

Financiarul californian Robert I. Weingarten, descriind procesul de acaparare a corporaţiilor, afirma:

„Primul lucru pe care-l ai de făcut este să creezi un display de computer care-ţi listează criteriile. Apoi, cauţi o companie-ţintă care le întruneşte, comparând aceste criterii cu felurite baze de date, până identifici ţinta. Şi ultimul lucra pe care-l ai de făcut? Ultimul lucru pe care-l faci este să convoci o conferinţă de presă. Începi cu computerul şi sfârşeşti cu mass-media.

Între timp, „adaugă el, „chemi un grup de lucrători înalt-specializaţi în cunoştinţe – avocaţi fiscali, strategi ai războaielor prin procură, modelatori matematici, consultanţi de investiţii şi experţi P.R. – dintre care majoritatea sunt de asemenea foarte dependenţi de computere, faxuri, telecomunicaţii şi mass-media.

În zilele noastre, capacitatea de a face să se realizeze o tranzacţie depinde foarte adesea mai mult de cunoaştere decât de dolarii pe care-i pui pe masă. La un anumit nivel, e mai uşor să obţii banii decât *know-how-ul* relevant. Cunoaşterea este adevărata pârghie a puterii”.

Întrucât acaparările şi restructurările aduc o provocare puterii, acestea produc drame intense, cu eroi pozitivi şi negativi. Nume ca al lui Care Icahn şi T. Boone Pickens au devenit termeni familiari pe tot cuprinsul lumii. Izbucnesc feude. Steve Jobs, co-fondatorul Computerelor Apple şi, odinioară, copilul minune al industriei americane, demisionează, după un *coup d’etat* corporatist dat de John Sculley, în pofida vastelor acţiuni deţinute de Jobs în cadrul companiei. Iacocca îşi continuă interminabila vendetă împotriva lui Henry Ford ILR – oger Smith de la General Motors este satirizat într-un film, *„Roger & Me”* 12, şi desfiinţat în public de către Ross Perot, milionarul computerelor a cărui companie a achiziţionat-o Smith. Iar lista se lungeşte pe zi ce trece.

«A ne închipui că acaparările sunt cu preponderenţă americane, ca artifact al reglementărilor inadecvate din Wall Street, înseamnă a le pierde din vedere semnificaţia

mai profundă. În Marea Britanie, Roland „Tiny" 13 Rowland se luptă amarnic pentru controlul magazinului universal Harrods, iar Sir James Goldsmith, financiarul mătăhălos şi impertinent, lansează un raid de 21.000.000.000 $ asupra B.A.T. Industries P.L.C. Carlo de Benedetti, liderul firmei Olivetti, se luptă cu Gianni Agnelli de la imperiul Fiat şi *îi salotto buono* – cercul interior al puterii industriei fortificate din Italia – şocând întreaga Europă cu o neaşteptată licitare pentru a prelua controlul la Société Generale de Belgique din Bruxelles, grupare care controlează o treime din întreaga economie belgiană.

Groupe Bull, firma franţuzească de computere, ocheşte operaţiunea informatică Zenith din Statele Unite. Groupe Victoire câştigă supremaţia faţă de Colonia Versicherung A.G., cea mai mare societate de asigurări din Germania, în vreme ce Dresdner Bank cumpără Banque Internaţionale de Placement din Franţa.

În Spania, unde drama se transformă adesea în melodramă, publicul a fost tratat cu ceea ce *„Financial Times"* a numit „probabil cea mai captivantă şi, în ultimă instanţă, lipsită de gust demonstraţie din ultimele decenii", o bătălie explozivă între *Jos beauufulpeople „şi Jos successful people" 1** – banii vechi şi cei noi.

Centralizată asupra controlului celor mai mari trei bănci ale ţării şi al imperiilor industriale înrudite cu ele, lupta i-a confruntat pe Alberto Cortina şi vărul său Alberto Alcocer, cu Mario Conde, un sclipitor avocat de educaţie iezuită care a capturat controlul peste Banco Español de Credito şi a încercat s-o contopească cu Banco Central, deja cea mai mare bancă din ţară. Bătălia a irupt în paginile presei soft-porno, când unul dintre „Ios Albertos" s-a îndrăgostit de o marchiză în vârstă de douăzeci şi opt de ani, care a fost fotografiată într-un night-club, în minijupă şi fără chiloţi.

Până la urmă, marea contopire, răsfăţată de primul

ministru al Spaniei drept, „posibil, evenimentul economic al secolului”, s-a spart în bucăţi ca

12 „Roger şi eu” în tr.)

13 „Micului” (n. ti.)

14 „Los oameni frumoşi” şi, respectiv, „Ios oameni cu succes”; eventual *Jneautiful* peop/e-ii *şi successfui* peop/e-ii” (n.tr.) un geam, lăsându-l pe Conde să lupte pentru supravieţuire în propria sa bancă.

Toate acestea constituie furaje surescitante pentru industria mass-media, dar caracterul internaţional al fenomenului ne relevă că e implicat ceva mai mult decât glitz-ul, avariţia şi eşecurile reglementărilor locale.

După cum vom vedea, se *întâmplă* un lucru mai serios. Puterea se deplasează pe o sută de fronturi odată. Însăşi natura puterii – combinaţia de forţă, avere şi cunoaştere – se schimbă, în timp ce efectuăm tranziţia spre economia supra-simbolică.

DALE CARNEQIE ŞI HUNUL ATTILA

Nu este surprinzător că până şi directorii inteligenţi par derutaţi. Unii dau năvală să citească te miri ce cărţi de Ziow-to 5 purtând titluri idioate gen „Secretele de conducător ale lui Attilahunul”. Alţii, recurg la opuscule mistice. Unii urmează cursurile lui Dale Carnegie despre modalităţile de a influenţa oamenii, în vreme ce alţii participă la seminalii asupra tacticilor de negociere, ca şi cum puterea ar fi doar o pură problemă de psihologie sau manevre tactice.

Iar alţii, deplâng în mod discret prezenţa puterii în firmele lor, jelindu-se că jocul-puterii este nociv pentru orizontul inferior – o diversiune cheltuitoare de la impulsul către profit. Atrag atenţia asupra energiei risipite în răfuielile personale pentru putere şi spre persoanele inutile adăugate pe statul de plată al constructorilor de imperii flămânzi după putere. Confuzia se dublează când mulţi dintre cei mai eficienţi deţinători ai puterii neagă cu

seninătate că ar avea aşa ceva.

Nedumerirea este de înţeles. Economiştii pieţei libere, ca Milton Friedman, tind să zugrăvească economia ca pe o maşină impersonală a ofertei-şi-cererii, ignorând rolul puterii în crearea bogăţiei şi a profitului.

Sau, presupun cu nonşalanţă că toate luptele pentru putere se anulează reciproc, lăsând astfel economia neafectată.

Această tendinţă de a trece cu vederea importanţa făuritoare de profituri a puterii nu se limitează la ideologii conservatori. Unul dintre cele mai influente texte din universităţile americane este *„Economics" 16* de Paul A. Samuelson şi William D. Nordhaus. Ultima sa ediţie conţine un index pe douăzeci şi opt de pagini, scris cu litere mici de te dor ochii.

Nicăieri în acest index nu figurează cuvântul *putere.*

15 (lit.) „Cum să"; neologism din familia lui *know-how* – „ştiu-cum" (n.tr.)

16 „Economia" (tt. tr.)

(O importantă excepţie de la această orbire faţă de putere – sau miopie17 – în rândurile respectaţilor economişti americani a reprezentat-o J. K, Galbraith, care, indiferent dacă suntem sau nu de acord cu celelalte păreri ale sale, a încercat în mod consecvent să factorizeze puterea în ecuaţia economică.)

Economiştii radicali vorbesc mult despre lucruri de genul puterii necuvenite a afacerilor de a modela dorinţele consumatorilor, sau despre puterea monopolurilor şi oligopolurilor de a fixa preţurile. Atacă lobbyng-ul corporatist, contribuţiile de campanie şi metodele mai puţin savuroase folosite uneori de către interesele corporatiste pentru a se opune reglementărilor de sănătatea şi protecţia muncitorilor, a mediului ambiant, ale perceperii progresive de taxe şi altele asemenea.

Dar. la un nivel mai profund, chiar şi activiştii

obsedaţi de limitarea puterii afacerilor confundă (şi subestimează) rolul puterii în economie, inclusiv contribuţia sa pozitivă şi generatoare, părând inconştienţi de faptul că puterea în sine trece printr-o transformare uluitoare.

Dincolo de criticile lor numeroase pândeşte ideea nedeclarată că puterea ar fi oarecum intrinsecă producţiei şi profiturilor. Sau că abuzul de putere din partea întreprinderilor economice este un fenomen capitalist. O privire mai atentă spre fenomenul actualului powershift ne va arăta că, în fond, puterea este intrinsecă tuturor sistemelor economice.

Nu numai profiturile excesive sau necinstite, ci toate profiturile sunt în mică (şi uneori mare) măsură determinate de putere mai curând decât de eficienţă. (Până şi cea mai ineficientă firmă poate scoate un profit dacă are puterea de a-şi impune propriii termeni asupra lucrătorilor, furnizorilor, distribuitorilor sau consumatorilor). Virtualmente la fiecare pas, puterea este o componentă inevitabilă a însuşi procesului de producţie – iar acest lucru e adevărat pentru toate sistemele economice, capitaliste, socialiste sau de orice altă natură.

Chiar şi în timpuri normale, producţia necesită frecventa făurire şi spargere a relaţiilor de putere, sau continua lor reajustare. Vremurile de azi, însă, nu sunt „normale”. Competiţia accentuată şi schimbările accelerate pretind inovaţii neîncetate. Fiecare încercare de a inova detonează rezistenţă şi noi conflicte de putere. Dar, în ambientul revoluţionar al zilelor noastre, când diferitele sisteme de creare a avuţiei se ciocnesc, ajustările minore adesea nu mai sunt de ajuns. Conflictele de putere dobândesc o nouă intensitate şi, întrucât companiile devin din ce în

17 (în orig.) Joc de cuvinte intraductibil: *power-blindnessşi,* respectiv, *purblindneas* (nur.) ce mai

independente, răsturnarea de putere în cadrul unei firme produce frecvent mutaţii de putere care reverberează în altă parte.

Pe măsură ce înaintăm tot mai mult într-o economie globală concurenţială bazată în mod masiv pe cunoaştere, aceste conflicte şi confruntări se escaladează. Rezultatul consta în aceea că factorul putere din afaceri ajunge tot mai important, nu numai pentru indivizi ci şi pentru fiecare afacere ca întreg, antrenând schimbări ale puterii care adesea au un impact mai mare la nivelul profirului decât mâna de lucru ieftină, noua tehnologie sau calculul economic raţional.

De la bătăliile de alocare bugetară până la constituirea birocratică a imperiilor, organizaţiile de afaceri sunt deja propulsate tot mai mult de către imperativele puterii. Conflictele ce se înmulţesc rapid, cu privire la angajări şi avansări, reamplasarea uzinelor, introducerea de noi maşini sau produse, tarifarea transferurilor, necesităţile de raportare, contabilitatea costurilor şi definiţia termenilor contabiliceşti – toate vor declanşa noi mutaţii şi lupte pentru putere.

MISIUNEA ASCUNSA A CONSULTANTULUI

Psiholoaga italiană Mara Selvini Palazzoli, al cărei colectiv studiază organizaţiile mari, consemnează un caz în care doi oameni erau împreună proprietarii unui grup de fabrici. Preşedintele a angajat un consultant psiholog, pentru a accentua în mod ostentativ eficienţa. Spunându-i că nivelul moral era scăzut, l-a încurajat pe consultant să intervieveze cât mai multe persoane, pentru a descoperi de ce forţa de muncă părea înţesată cu crize de furie şi invidie generatoare de ulcere.

Vicepreşedintele şi coproprietarul (30 la sttă, faţă de cele 70 de procente deţinute de către preşedinte) şi-a exprimat scepticismul asupra acestui proiect. Preşedintele, ridicând din umeri, a replicat că angajarea unui consultant

nu era decât „lucrul care se face” în zilele noastre.

Analiza colectivului lui Palazzoli a dezvăluit o groapă cu şerpi a relaţiilor de putere care o luaseră razna. Sarcina liber exprimată a consultantului era creşterea eficienţei. Adevărata sa misiune, însă, consta în altceva. De fapt, preşedintele şi vicepreşedintele erau la cuţite, iar cel dintâi îşi dorea un aliat.

Palazzoli şi colectivul ei scriu: „Intenţia secretă a preşedintelui era o încercare de a câştiga controlul, prin intermediul psihologului, asupra întregii companii, inclusiv fabricaţia şi vânzările [care se aflau în mare măsură sub coordonarea vicepreşedintelui şi partenerului său]... Intenţia secretă a vicepreşedintelui era de a se dovedi superior partenerului său şi a-idemonstra că autoritatea lui deriva din mai marea sa competenţă tehnică [în speţă, mai bunele cunoştinţe] şi din personalitatea sa mai autoritară”.

Cazul este tipic pentru multe altele. Fapt este că toate afacerile, mari şi mici, operează într-un „câmp de putere” unde cele trei instrumende fundamentale ale puterii – forţa, avuţia şi cunoaşterea – sunt folosite constant una în conjuncţie cu alta pentru a ajusta sau revoluţiona relaţiile.

Dar ceea ce consemnează cazul de mai sus nu este decât un conflict de putere „normal”. În deceniile imediat următoare, pe măsură ce două mari sisteme de creare a averii intră în coliziune violentă, globalizarea răspândindu-se şi mizele crescând, aceste confruntări normale vor avea loc în mijlocul unor lupte pentru putere mult mai mari, mult mai destabilizatoare decât tot ceea ce ne-a fost dat să vedem până în prezent.

Aceasta nu înseamnă că puterea este singurul scop, sau că e o plăcintă neschimbată pe care companiile şi indivizii luptă să şi-o împartă, ori că relaţiile corecte reciproc ar fi imposibile, sau că aşa-numitele tranzacţii *„win-win” 1** (în care ambele părţi câştigă) nu intră în

discuţie, ori că toate relaţiile umane sunt în mod necesar reduse la o „dependenţă de putere”, mai degrabă decât la celebra „dependenţă de capital” afirmată de Marx.

Sugerează, însă, că imensele deplasări de putere care ne aşteaptă vor face acaparările şi răsturnările de azi să pară comparativ mici, şi vor afecta toate aspectele afacerilor, de la relaţiile salariaţilor şi puterea diferitelor unităţi funcţionale – ca marketingul, ingineria şi finanţele – până la reţeaua relaţiilor de putere între fabricanţi şi detailişti, investitori şi manageri.

Aceste schimbări le vor înfăptui oamenii. Instrumentele schimbării, însă, vor fi forţa, avuţia şi cunoaşterea, şi elementele în care se convertesc ele. Căci, în sânul lumii afacerilor, la fel ca în lumea exterioară mai largă, forţa, avuţia şi cunoaşterea – precum străvechile spadă, giuvaer şi oglindă ale zeiţei Amaterasu-omi-kami a soarelui – rămân instrumentele primordiale ale puterii. Incapacitatea de a înţelege modul lor de-a se schimba asigură biletul spre desuetudinea economică.

Fie şi dacă n-ar fi decât atât, oamenii de afaceri vor avea de înfruntat o perioadă de nimicitoare presiuni personale şi organizaţionale. Dar nu e numai atât. Căci un powershift. În deplinul sens al cuvântului, e mai mult decât un transfer de putere. Este o schimbare bruscă, acută, în natura puterii – o schimbare în amestecul de cunoştinţe, bogăţii şi forţe.

Pentru a anticipa profundele schimbări care vor lovi curând, trebuie prin urmare să analizăm rolul celor trei. Astfel, înainte de a putea aprecia ceea ce se întâmpla cu puterea bazată pe avere şi cunoştinţe, este necesar să fim pregătiţi pentru o neliniştitoare retrospectivă a rolului violenţei în lumea afacerilor.

18 „Câştig-la-câştig” (n.tr.)

Ea celebritate. Echivalentul unui star în lumea afacerilor. Căsniciile lui fac deliciul paginilor de scandal.

Numele său inspiră teamă şi fascinaţie în comunitatea financiară. Cvadrigenar, e încă un bărbat ţanţoş, rând pe rând fermecător şi coleric. E uh cititor turbat, care-şi poate petrece după-amiezile de duminică hoinărind prin Nordul Cartierului de Est din Manhattan, sub incognito-ul unul pulover col-roule, în căutarea unei librării prin care să scotocească. S-a luat de piept cu câteva dintre cele mai puternice căpetenii corporatiste, a făcut" titluri pe prima pagină a gazetelor de afaceri şi şi-a constituit o avere personală estimată la aproape jumătate de miliard de dolari.

Şi mai este şi infractor.

Mai mult, legea pe care a încălcat-o nu e vreo lege smiorcăită împotriva escrocheriilor pe piaţa acţiunilor sau a delictelor funcţionăreşti.

Este cea mai *macho* dintre legi – aceea care interzice violenţa.

Parafrazată în scopul economiei de spaţiu, iată povestea lui.

După ce a izbucnit un incendiu într-unul din centrele de calcul ale companiei mele aflat într-un oraş din apropiere, anchetatorii au ajuns la concluzia că focul a fost pus de un salariat nemulţumit. Problema e că nu deţinem dovezi care să reziste în instanţă, şi nu putem trezi interesul poliţiei locale. Şi chiar dacă am face-o, ştim că ar dura o veşnicie până să rezolvăm ceva.

Aşa că am amplasat un magnetofon ascuns asupra unui alt angajat şi l-am trimis într-un bar, unde

1S (Subl. n.) Marcat (a) de machism; caracterizat (a) prin machism; *machismo* = simţ exagerat al masculinităţii, accentuând agresivitatea, virilitatea şi curajul (n.tr.)

FORŢA: COMPONENTA YAKUZA

acesta l-a abordat pe individul suspect. Respectivul şi-a recunoscut fapta. Ba chiar s-a şi lăudat cu ea. Odată

* ce-a făcut asta, n-am mai vrut să-mi asum niciun

risc.

I Aşadar, membrii serviciului nostru de pază au avut o mică discuţie cu el şi l-au ameninţat că-i rup picioarele (sau chiar mai mult) dacă nu demisionează din compania mea şi nu se cară dracului din oraş – repede!

Am încălcat legea? Sigur că da! Dacă aş mai face-o vreodată? Puteţi fi siguri! Următorul incendiu pe care l-ar fi declanşat îmi putea ucide câţiva salariaţi. Era s-aştept ca sticleţii şi juraţii să se-ngrijească de ceea ce avea să se-ntâmple?

Această poveste ne aminteşte că în fiecare societate există ceea ce s-ar putea numi un „al doilea sistem de constrângere", care operează pe lângă marginile sistemului formal, oficial, de aplicare a legii. Dar ne mai spune şi că, sub suprafaţa lustruită a lumii afacerilor, se întâmplă lucruri despre care puţini oameni ar dori să vorbească.

Prea rar stăm să ne gândim la forţă ca factor în business. Cea mai mare parte din trilioanele tranzacţiilor de afaceri realizate zilnic sunt atât de departe de orice ar putea sugera violenţa, încât rareori ridicăm capacul să vedem ce-o fi mocnind dedesubt.

Totuşi, aceleaşi trei surse ale puterii pe care le găsim în viaţa de familie, guvern sau oricare altă instituţie socială, acţionează şi în afaceri, şi oricât am prefera să n-o credem, violenţa a făcut întotdeauna parte din economie.

SÂNGE ŞI BANI ALBI-CA-ZAPADA

Din ziua când primul războinic paleolitic a dat cu piatra într-un animal mic, violenţa a fost folosită pentru a produce bogăţie.

Acţiunea de „a lua" a precedat acţiunea de „a face". 2" S-ar putea să nu fie decât o anomalie, dar *„Roget's Thesaurus" 11*, care dedică 26 de rânduri sinonimelor cuvântului *borrowing22* şi 29 de rânduri celor ale termenului *lending23,* afectează 157 de rânduri

descrierilor

20 Joc de cuvinte intraductibil: *lak*ing şi, respectiv, ma*; ing (n.tr.)

21 „Enciclopedia lui Roget” (n.tr.)

22 A hla cu împrumut (n.tr.)

23 A da cu împrumut (n.tr.)

alternative ale lui *takjng* – inclusiv „a captura”, „a coloniza”, „a cuceri” şi „a răpi”, ca să nu mai vorbim despre „a viola”, „a shanghaiza” 24 şi „a silui”.

Revoluţia agricolă, începută cu circa zece mii de ani în urmă, a reprezentat o dramatică trecere de la a lua – prin pescuit, vânătoare sau jaf – la a face avuţie. Dar chiar şi agricultura a fost demarată prin violenţă.

Cnutul şi pumnalul, ciomagul şi harapnicul ocupau în economia agricolă acelaşi loc cu secera, coasa sau hârleţul.

Înaintea revoluţiei coşului-de-fum, când străbunicii noştri trudeau pământul, întreaga lume era la fel de nedezvoltată economic precum cele mai sărace şi mai înfometate de capital ţări actuale. Nu existau economii „dezvoltate” către care să te îndrepţi pentru împrumuturi de miliarde de dolari sau ajutoare străine. Atunci, de unde au apărut primele mari averi care au finanţat industriile timpurii ale coşului-de-fum?

Multe dintre ele au decurs, direct sau indirect, din prădăciune, jaf şi piraterie… din biciul stăpânului de sclavi… din cucerirea pământurilor…

tâlhărie… extorcare… terorizarea ţăranului de către boier… munca forţată a indienilor în minele de aur şi argint… din vastele moşii acordate de către monarhii recunoscători oştenilor şi generalilor lor.

Aceste fonduri de bogăţie mânjită cu roşu au devenit roz, iar mai târziu albe ca fulgul de nea, pe măsură ce treceau din mâinile tatălui în cele ale fiului şi nepotului, de-a lungul generaţiilor. În cele din urmă, au fost investite

în acele dintâi topitorii de fier, ţesătorii de textile, linii de transport naval şi fabrici de ceasuri care au luat viaţă la sfârşitul secolului al XVII-lea şi începutul celui de-al XVIII-lea.

Violenţa a continuat să-şi joace rolul pentru producerea avuţiei în acele prime fabrici şi ţesătorii, copiii fiind legaţi de maşini cu lanţuri şi bătuţi, femeile-mineri brutalizate sau violate, bărbaţii constrânşi cu ciomagul să se resemneze.

DESPRE ZEK-I ŞI GOON-I

Folosirea forţei pentru a extrage bogăţie nu s-a sfârşit odată cu epoca maşinii cu aburi. În secolul XX, violenţa a fost folosită pe-o scară cu adevărat grandioasă.

În infamele lagăre ale Uniunii Sovietice, ca Vorkuta, milioane de „zek-i” 25 şi alţi prizonieri ofereau o mână ieftină de lucru pentru minerit şi

24 (În otig.) *„Io shangjiai”* = „a lua cu arcanul”; a recruta forţat, de obicei cu ajutorul stupefiantelor (n.tr.)

25 Zek, zekx, x/k – abreviere a cuvântului rusesc */. aktiucionu:* deţinut (n.tr.)

exploatările forestiere. La început, după cum scrie economistul sovietic Vasili Seliunin, acestea au fost folosite pentru a suprima opoziţia politică faţă de revoluţia din 1917; ulterior, au „devenit un mijloc de rezolvare a unor sarcini exclusiv economice”. Fabricile lui Hitler din timpul celui de-al doilea război mondial, folosind munca sclavagistă de pe tot cuprinsul Europei, au produs muniţii, chimicale – şi cadavre. Iar tratamentul brutal aplicat de către Africa de Sud asupra majorităţii sale de culoare a constituit o formă de control al muncii bazat pe câini poliţişti, bastoane şi gaze lacrimogene.

Istoria mişcării muncitoreşti în Statele Unite, la fel ca în multe alte naţiuni, e înecată de violenţă represivă şi terorism ocazional. De la Molly Maguire-i, care au încercat să organizeze câmpurile de cărbune din Pennsylvania în

anii I & 70, până la Cavalerii Muncii; de la masacrul din Haymarket, în 1886, la începutul campaniei pentru ziua de lucru de opt ore, până la marea grevă din textile, Ia Gastonia, North Carolina, în 1929, şi masacrul din Memorial Day26, la Republic Steel, Chicago, în 1937, patronii şi poliţia au încercat să împiedice organizarea sindicatelor.

Nu mai demult de sfârşitul anilor 1930, în Statele Unite, companiile angajau haidamaci care să spargă grevele sau să-i intimideze pe organizatorii de sindicat şi discipolii lor. Harry Bennett şi infamele sale „trupe de goon-i" 27 erau chemaţi în mod curent să spargă capete, când angajaţii Companiei Ford Motor cereau măriri de salariu sau ameninţau să se organizeze. Nu rareori, Mafia îi ajuta pe patroni să „rezolve cu „muncitorii militanţi. În Coreea de Sud a zilelor noastre, multe companii au iniţiat plutoane „Salvează Compania" pentru a sparge grevele şi a preveni sindicalizarea. La uzina Motorola din Seul, violenţa a ajuns până la punctul în care doi muncitori s-au stropit cu benzină şi şi-au dat foc, în semn de protest faţă de refuzul companiei de a recunoaşte un sindicat.

Patronii japonezi de la începuturile perioadei postbelice apelau la Yakuza de tip mafiot pentru a-i intimida pe activiştii sindicali. Iar în Japonia, chiar şi astăzi, în pofida avansatului său stadiu de dezvoltare economică, factorul Yakuza nu a dispărut complet.

Sokaiya-ii legaţi de Yakuza – huligani şi bătăuşi cu pantofi ascuţiţi – apar adesea la întrunirile acţionarilor din corporaţiile japoneze, fie pentru a stânjeni, fie pentru a proteja administraţia. În 1987, prima reuniune a acţionarilor ca urmare a privatizării Companiei Telefonice şi

26 Memorial Day (Decoration Day) = Ziua Memorială (Ziua Decorării), 30 mai, data de comemorare a ostaşilor căzuţi tir Războiul Civil (n.tr.) *21 Goon* (aici, unor., şi.) =

spărgător degrevă (n.tr.)

I Telegrafice Nippon (N. T. T.) a fost marcată de turbulenţe când un *sokaiya* îmbrăcat ţipător l-a acuzat pe un director că şi-a ciupit secretara. Alte câteva duzini au sărit în picioare pentru a lungi discuţia. Unul a pretins să ştie de ce trebuia să facă coadă la toalete în incinta clădirii. Când un funcţionar superior şi-a cerut scuze, omul a întrebat de ce un salariat al N.T.T. comisese o faptă indecentă. Spre disperarea asistenţei, aprogresat cu întrebări despre absenţa unor titluri de gaj în valoare de câteva mii de dolari şi despre interceptarea telefoanelor.

Sokayia-ul n-a pus capăt acestei hărţuiri, menită mai degrabă stingheririi decât reformării companiei, până când deodată, apăruţi ca de nicăieri, un număr mare de tineri vlăjgani au înconjurat sala – moment în care *sokaiya-*|*i* au ieşit calmi.

Nu toate crimele din domeniul afacerilor se sfârşesc atât de paşnic, după cum a descoperit Japonia atunci când Kazuo Ketigaku, un binecunoscut manager al fondului de investiţii care avea legături cu Yakuza, a fost găsit la Ōsaka zidit în beton. Yakuza mai este implicată profund şi în speculaţiile cu bunuri imobiliare, şi furnizează bătăuşi pentru a speria locatarii sau proprietarii de magazine mici care refuza să se mute din calea amenajărilor de proporţii. Aceste lactici sunt atât de bine cunoscute, încât au constituit substanţa filmului din 1989 al lui Juzo Itarrii, „întoarcerea unei femei care acuză”.

Bunurile imobiliare valoroase se află şi înapoia recentului caz în care prăbuşirea unei tranzacţii financiare a dus la un litigiu pentru fraudă. Un avocat american la Tokyo, Charles Stevens de la Condert Brothers, reprezentând o firmă americană, a primit telefoane de ameninţare şi a ajuns să-şi ţină pe birou o bâtă de baseball.

Violenţa în demimondena businessului ia ocazional forme bizare – mai ales în preajma afacerilor de

divertisment. În Coreea de Sud, distribuitorii de film locali au încercat să alunge spectatorii din cinematografele unde se proiectau filme americane, dând drumul în săli unor şerpi. În Franţa, când investitorii din Arabia Saudită, împreună cu guvernul francez, au construit Mirapolis-ul, un parc de distracţii de 100.000.000 $, lucrătorii de lunapark, temându-se de concurenţă, au turnat nisip în angrenajele montagne-russe-urilor. (Parcul s-a vădit un dezastru, dar din cu totul alte motive.)

În mod similar, *sarakin-ii* japonezi, asemenea rechinilor împrumuturilor din lumea întreagă, se bazează câteodată pe persuasiunea „fizică" pentru a-i sili pe debitori să-şi achite datoriile cu camătă – banii rezultaţi din aceste activităţi curgând lin în băncile majore şi alte instituţii financiare.

În Statele Unite, precum şi în multe alte ţări, forţa e folosită uneori pentru a închide gura „suflătorilor în fluier" din corporaţii – angajaţi care atrag atenţia asupra practicilor îndoielnice ale şefilor.

Acesta fusese rolul pe care şi l-a ales Karen Silkwood. Silkwood a murit într-un accident de maşină, după ce protestase că patronul ei manevra materiale nucleare, şi chiar la ani de zile după acest eveniment încă se mai întreabă destui dacă accidentul a fost întâmplător. Nu vor înceta niciodată să creadă că a ucis-o compania.

Desigur, toate aceste cazuri sunt dramatice tocmai fiindcă în economiile avansate ele reprezintă nişte excepţii. Experienţa cotidiană a funcţionarului american cu o foaie de imprimantă în mână, a salariatului japonez la telefon, sau a vânzătorului care etalează o mostră pe tejghea, este atât de îndepărtată de orice sugestie a violenţei, încât simpla ei menţionare atrage priviri sceptice.

Şi totuşi, faptul că majoritatea tranzacţiilor de afaceri nu implică violenţa directă, nu înseamnă că violenţa a dispărut.

Realitatea este că violenţa a fost restrânsă, transmutată într-o altă formă – şi ascunsă.

UN MONOPOL AL FORŢEI

Un motiv al faptului că violenţa deschisă a corporaţiilor sau lumii businessului în general a devenit atât de rară este acela că, de-a lungul anilor, a fost în mod tot mai răspândit „contractată în afară”. În loc ca firmele să-şi producă propria violenţă, ele au cumpărat, efectiv, serviciile guvernului. În toate naţiunile industriale, violenţa de stat înlocuieşte violenţa privată.

Primul lucru pe care încearcă să-l facă orice guvern, din momentul când e constituit, este să monopolizeze violenţa. Soldaţii şi poliţiştii săi sunt singurii cărora legea le permite să exercite violenţa.

În uncie cazuri, statul este controlat politiceşte de către corporaţii, astfel că linia de demarcaţie dintre aplicarea privată şi cea publică a puterii este subţire ca firul de păr. Dar vechea idee marxistă – cum că starul nu este nimic mai mult decât „comitetul executiv” al puterii corporative conducătoare – ignoră ceea ce ştim cu toţii: că oamenii politici acţionează mai adesea în propriul lor folos decât în folosul altora.

Mai mult, marxiştii presupuneau că numai corporaţiile sau guvernele capitaliste ar folosi vreodată forţa împotriva muncitorilor neînarmaţi.

Aceasta era înainte ca poliţia comunistă, înarmată cu gaze lacrimogene, furtunuri cu apă şi echipamente mai ameninţătoare, să fi încercat nimicirea mişcării sindicale a Solidarităţii poloneze, la începutul anilor ’80, iar China să-şi masacreze studenţii şi muncitorii lângă Piaţa Tien An-men, comportându-se exact ca armata şi poliţia lui Pinochet în Chile sau în oricare alte ţări vehement anticomuniste.

Apucând în propriu-i pumn înmănuşat în zale tehnologiile violenţei, şi încercând să elimine sau să

controleze toată violenţa, statul reduce fabricarea independentă a violenţei de către corporaţii şi alte instituţii.

PUŞCA ASCUNSĂ

Un al doilea motiv pentru care agresiunea fizică directă pare să fi dispărut aproape cu desăvârşire din viaţa de afaceri obişnuită este acela că violenţa a fost sublimată în lege.

Toate afacerile, capitaliste şi socialiste deopotrivă, depind de lege.

Fiecare contract, fiecare cambie, fiecare acţiune şi titlu de rentă, fiecare ipotecă, fiecare contract colectiv de negociere, fiecare poliţă de asigurare, fiecare debit şi credit, este susţinut în ultimă instanţă de către lege.

Iar dincolo de fiecare lege, bună sau rea, găsim ţeava unei puşti. După cum a subliniat laconic Preşedintele Franţei Charles de Gaulle, „Legea trebuie să aibă forţa de partea sa”. Legea este violenţă sublimată.

Astfel, când o companie o dă pe alta în judecată, ea cere guvernului să pună în mişcare *forţa* legii. Vrea ca puştile guvernului (ascunse îndărătul straturilor obturatoare ale flecărelii birocratice şi juridice) să fie înfipte în coastele adversarului, pentru a-l constrânge la anumite acţiuni.

Nu e întru totul accidental faptul că avocaţiicorporativi din Statele Unite sunt numiţi adesea „puşti tocmite” 28.

Însăşi frecvenţa recurgerii la lege (distinctă faţă de alte căi de rezolvare a disputelor de afaceri) este o măsură apreciată corect a prezenţei forţei în economie. Conform acestui criteriu, Statele Unite au o economie „plină de forţă” 29. Astăzi, în S.U.A. există 5, 7 milioane de întreprinderi de afaceri şi 655.000 de avocaţi – prin urmare, aproximativ câte unul pentru fiecare nouă firme. Mai mult de o mie de procese civile se desfăşoară chinuitor

în suprasolicitatele sisteme judecătoreşti districtuale, în fiecare zi lucrătoare a anului.

Businessmen-ii din S.U.A. se plâng zgomotos de pretinsa intimitate nedreaptă dintre afacerile japoneze şi guvern. Totuşi, în mod ironic, când se „ajunge la rezolvarea disputelor, americanii, nu japonezii, sunt aceia care

2S (tnorig.) „Aixetf giu»" (n.tr.)

29 (tnorig.) *„fotce-m"* – joc de cuvinte cu *forceful:* forţat, impus (n.tr.)

se reped să declanşeze litigii, apelând prin urmare la puterea statului să intervină în favoarea lor.

De la cel mai mic litigiu comercial şi până la procesul multimiliardelor de dolari al disputei dintre Pennzoil şi Texaco pentru o licitaţie de preluare, legea maschează forţa – care, finalmente, implică aplicarea potenţială a 1 violenţei.

Contribuţiile la campaniile corporatiste pot fi considerate o altă cale camuflată de a determina un guvern să scoată pistolul din toc în interesul unei companii sau industrii.

În Japonia, când Hiromasa Ezoe, preşedintele companiei Recruit, le-a oferit fruntaşilor Partidului Liberal Democrat de guvernare enorme cantităţi de marfă la preţuri sub nivelul pieţei, tentativa sa de linguşire a fost atât de flagrantă încât a scandalizat presa şi publicul şi a dus la demisia primului ministru Noboni Takcshita, Scandalul prezenta unele asemănări cu cazul anterior al imperiului Flick din Germania de Vest, ai cărui funcţionari superiori finanţaseră ilegal diverse partide politice.

Japonezii mai plătesc de asemenea peste 60.000.000.000 $ pe an – mai mult decât cheltuiesc cu automobilele – în 14.500 de „saloane pachinko" iluminate ţipător, unde joacă un joc care constă în orientarea unei bile de oţel inoxidabil, în coborâre, într-o anume

deschizătură, învingătorii câştigă premii, dintre care unele pot fi schimbate pe bani.

Asemenea galeriilor de jocuri din Statele Unite, pachinko-ul este o afacere cu bani cash, destinată evaziunii fiscale şi spălării banilor. Bandele criminale sifonează taxele de protecţie din saloane şi, uneori, se războiesc între ele pentru controlul asupra celui mai lucrativ. Pentru a eschiva legislaţia privind deschiderea registrelor contabile la solicitarea poliţiei, operatorii saloanelor oferă ample contribuţii ambelor partide conducătoare.

Ori de câte ori li se transferă fonduri din afaceri candidaţilor sau partidelor politice, e de presupus că ne putem aştepta la un quid pro quo.

În Statele Unite, cu toate reformele şi schimbările repetate în legile care guvernează contribuţiile de campanie, toate industriile importante pompează fonduri unuia sau ambelor partide, pentru a-şi cumpăra, cel puţin, o atenţie sporită acordată anume punctului său de vedere; şi se inventează necontenit metode ingenioase – taxe pe discursuri umflate, achiziţionarea cărţilor altminteri nevandabile, „împrumutarea” proprietăţilor imobiliare, acordarea de împrumuturi cu dobândă mică – pentru a evita sau eschiva restricţiile legale.

Simpla existenţă a guvernului creează un set de subvenţii şi sancţiuni încrucişate indirecte, neintenţionate şi adesea ascunse, în cadrul economiei. În măsura în care acţiunile guvernului sunt susţinute în ultimă instanţă prin forţă – puşti, trupe şi poliţie – noţiunea economiei eliberată de violenţă devine puerilă.

Dar ultimul şi cel mai înseninat motiv pentru care corporaţiile – şi chiar guvernele – recurg la violenţa deschisă mai puţin des decât în trecutul preindustrial, este acela că au găsit un instrument mai bun cu ajutorul căruia să controleze oamenii.

Acest instrument sunt banii.

TRAIECTORIA PUTERII

Faptul că puterea, şi chiar şi violenţa, rămân o parte integrantă a lumii afacerilor, n-ar trebui să ne surprindă. Ceea ce-ar fi cazul să ne facă să înălţăm din sprâncene este remarcabila schimbare a *modului* cum este aplicată forţa.

Un stăpân de sclavi sau senior feudal transplantat din vechime în lumea de azi ar găsi greu de crezut, dacă nu chiar uluiter, faptul că-i batem pe muncitori mai puţin – iar ci produc mai mult.

Un căpitan de navă ar fi uimit că marinarii nu mai sunt molestaţi fizic şi recrutaţi cu ajutorul stupefiantelor în serviciul militar.

Chiar şi pe un călător tâmplar sau tăbăcar din secolul al XVIII-lea 1 – ar lăsa perplex ideea că nu-i poate trânti legal un pumn în gură ucenicului leneş. Să luăm, spre exemplificare, gravura color a lui William Hoşarth intitulată *„Industry and Idieness" i],* imprimată în Anglia, în 1796. În ea vedem doi „ucenici" – unul muncind fericit la gherghef, celălalt moţăind.

În dreapta, şeful se apropie supărat, ridicând un băţ cu care să-l bată pe puturos.

Atât obiceiurile cât şi legea restrâng acum această folosire pe faţă a forţei în lumea modernă. Oricum, vestigializarea violenţei în economie n-a izvorât nici din milă creştină, nici din blând altruism.

Ceea ce s-a întâmplat este aceea că, în timpul revoluţiei industriale, elitele societăţii au trecut de la bazarea primară pe puterea de calitate inferioară pe care o produce violenţa, la puterea de calitate medie produsă de bani.

S-ar putea ca banii să nu producă rezultatele imediate ale unui pumn în gură sau ale puştii în coaste. Dar, întrucât se pot folosi atât pentru a răsplăti cât *şi* pentru a pedepsi, ei reprezintă un instrument al puterii pe

departe mai versatil şi mai flexibil – mai ales când ameninţarea finală a violenţei rărflâne la locul ei.

30 „Sâiguinţă şi trândăvie” (n.tr.)

Banii n-ar fi putut deveni mai de timpuriu principala unealtă a controlului social, dat fiind că marea majoritate a fiinţelor omeneşti nu făceau parte din sistemul bănesc. Ţăranii din epocile preindustriale îşi (cultivau în esenţă propria hrană, îşi făureau propriul adăpost şi îmbrăcăminte. Dar, de îndată ce fabricile au luat locul fermelor, oamenii nu şi-au mai produs singuri hrana şi au devenit dependenţi fără speranţă de bani, pentru a supravieţui. Această dependenţă totală de sistemul financiar, complet distinctă de auto-producţie, le-a transformat toate relaţiile de putere.

Violenţa, după cum tocmai am văzut, n-a dispărut. Dar forma şi funcţia ei s-au schimbat, pe când banul a devenit prima motivaţie a forţei de muncă şi principalul instrument al controlului social, în timpul celor trei secole industriale.

Aceasta explică de ce societăţile coşului-de-fum, capitaliste precum şi socialiste, s-au dovedit mai hrăpăreţe şi acaparatoare, mai obsedate de bani decât culturile preindustriale, mult mai sărace. Lăcomia datează, fără-ndoială, din vremurile paleozoice. Industrialismul, însă, este cel care a făcut din ban principala unealtă a puterii.

Una peste alta, ascensiunea naţiunii-stat industriale a imprimat monopolizarea sistematică a violenţei, sublimarea violenţei în lege şi crescânda dependenţă de bani a populaţiei. Aceste trei schimbări au făcut posibil ca elitele societăţilor industriale să facă tot mai mult uz de avere mai degrabă decât de forţa deschisă pentru a-şi impune voinţa asupra istoriei.

Acesta este adevăratul înţeles al powershift-ului. Nu un simplu transfer de putere de la o persoană sau grupare la alta, ci o schimbare fundamentală în amestecul violenţă,

avuţie şi cunoaştere folosit de către elite pentru a-şi menţine controlul.

Astăzi la fel cum revoluţia industrială a transmutat violenţa în lege, transmutăm şi noi banii – averea în general – în ceva nou. Şi, întocmai cum era coşului-de-fum a asistat la asumarea de către bani a unui rol central în cucerirea sau păstrarea puterii, la fel şi noi astăzi, în pragul secolului XXI, ne confruntăm cu o nouă cotitură în istoria puterii. Ne aflăm la hotarul unui nou powershift.

AVEREA: MORGAN, MILKEN Şi… DUPĂ ACEEA

— Când un om deţine puteri enorme, aşa cum aveţi dumneavoastră – admiteţi că aveţi sau nu?

— Nu ştiu, domnule.

Omul de la bara martorilor, care „nu ştia" că deţinea putere, era un bancher cu ceafă de taur, sprâncene ţepoase, mustaţă zburlită şi nas supradimensionat. Anchetatorul comisiei parlamentare a insistat:

— Nu v a simţiţi deloc, puterea?

— Nu, replică el senin, n-o simt deloc.

Era anul 1912. Martorul, în costum de culoare închisă, cu guler ca nişte aripi şi lanţul unui ceas de aur petrecut peste pântecul abundent, domina trei sau patra bănci-gigant, trei trusturi, un număr egal de companii de asigurări pe viaţă, zece sisteme feroviare, plus, printre alte mărunţişuri, United States Steel, General Electric, A.T. & T „Western Union şi International Harve ster.

John Pierpoint Morgan era chintesenţa capitalistului financiar din era industrială, simbolul încarnat al puterii băneşti de la începutul secolului.

Muieratic, bisericos şi moralizator, trăia în opulenţă şi ghiftuială făţişă, ţinând întrunirile de afaceri printre stofe de Damasc şi tapiserii din palatele europene, lângă seifuri ce conţineau caietele lui Leonardo da Vinci şi manuscrisele lui Shakespeare. Morgan umbla cu monumentalul său nas pe sus faţă de evrei şi alte

minorităţi, ura sindicatele muncitoreşti, se strâmba la adresa banilor noi şi lupta necontenit cu ceilalţi „baroni jefuitori” ai epocii lui.

Născut enorm de bogat într-o eră a penuriei de capital, era autoritar şi activ, reprimând cu sălbăticie concurenţa şi bazându-se uneori pe metode care probabil l-ar fi aruncat în puşcărie.

Morgan aduna sume de bani fabuloase şi le turna în marile industrii ale coşului-de-fum din epocă – înfurnalele Bessemer, vagoanele Pullman şi generatoarele Edison, precum şi în resursele tangibile ca petrolul, nitraţii, cuprul şi cărbunele.

Dar nu se rezuma numai la alegerea ţintelor şi ocaziilor. A făcut planul strategic şi a ajutat la modelarea epocii coşul uide-fum în Statele Unite, accelerând transferul puterii politice şi economice, dinspre interesele agricole către cele industriale, şi de la fabricaţie la finanţe.

Mai mult, se spunea că a „Morganizat” industria S.U.A., creând un sistem ordonat ierarhic, coordonat pe bază financiară şi, conform criticilor săi, un „trust al banilor”, care în esenţă controla principalele fluxuri de capital din ţară.

Când Morgan a negat cu neruşinare că ar deţine vreo putere, caricaturiştii au avut o zi mare, unul dintre ei desenându-l călare pe un munte de monede cu legenda „Controlul peste 25.000.000.000 $”; altul l-a înfăţişat sub chipul unui împărat neînduplecat, cu coroană şi mantie, ţinând într-o mână un buzdugan, iar în cealaltă o pungă cu bani.

Câtă vreme, pentru Papa Pius al X-lea, Morgan era un „om bun şi mare”, *„Boston Commerdaibulletin” îi* considera un „bătăuş financiar, îmbătat de bogăţie şi putere, care-şi latră ordinele burselor de valori, directorilor, tribunalelor, guvernelor şi naţiunilor”.

Morgan a concentrat capitalul. A consolidat

companiile mici în corporaţii mai mari şi chiar monopoliste. A centralizat. Privea comanda de sus în jos ca pe un dat sacru şi considera eficientă integrarea pe verticală, înţelegea că următoarea la rând era producţia de masă. Voia ca investiţiile sale să fie protejate prin bunuri „hard” – uzine, echipamente, materii prime.

Prin toate acestea, a fost o reflectare aproape perfectă a epocii timpurii a coşului-de-fum la a cărei naştere contribuise. Şi indiferent că Morgan se „simţea puternic” sau nu, controlul asupra unor sume atât de vaste într-o perioadă de penurie a capitalului i-a oferit imense prilejuri să-i răsplătească şi să-i pedepsească pe ceilalţi şi să opereze schimbarea pe scară mare.

biroul în formă de x

Când numele său a explodat pentru prima oară pe pagina întâi a ziarelor, Michael Milken era un om abia trecut de patruzeci de ani, obsedat de muncă şi extrem de închis în sine, cu titlul de prim vicepreşedinte al firmei de investiţii bancare Drexel Burnham Lambert, fondată în cooperare cu Morgan, în 1871. În pofida titulaturii înşelătoare, Milken nu era decât un prim vicepreşedinte printre alţii. Era arhitectul unei întregi noi ordini în finanţele americane. Era, după cum au recunoscut curând mulţi oameni.

J. P. Morgan-ul vremurilor noastre.

În anii 1980, Drexel a devenit una dintre cele mai active bănci de investiţii de pe Wall Street. Şi întrucât eforturile înverşunate ale lui Milken erau în bună parte răspunzătoare de spectaculoasa evoluţie a firmei, i s-a permis să-şi conducă propriul magazin, în mare măsură independent, aflat la aproape cinci mii de kilometri distanţă de cartierul general al firmei, din Est. Biroul său se găsea exact vis-à-vis de Hotelul Beverly Wilshire din Beverly Hills, California.

Milken sosea la birou în fiecare dimineaţă la orele 4:

30 – 5: 00, tocmai la timp pentru a-şi înghesui câteva întâlniri înainte de deschiderea Bursei de Schimb din New York, aflată la trei fusuri orare distanţă. Reprezentanţii corporaţiilor majore, sosind de la New York sau Chicago, se târau la aceste conferinţe, cu ochii cârpiţi şi pălăria-n mână, în speranţa de a obţine finanţări pentru companiile lor. Unul voia, poate, să construiască o uzină nouă; altul dorea să se extindă pe noi pieţe; al treilea, să facă o achiziţie.

Se aflau acolo fiindcă ştiau că Milken le putea găsi capitalul necesar.

De-a lungul zilei, Milken şedea în centrul unui enorm birou în formă de X, şoptind, negociind, strigând, răzgândindu-se, înconjurat de o liotă de funcţionari care mânuiau telefoanele şi displayurile computerelor. De la acest birou au remodelat el şi echipa lui industria americană modernă, aşa cum făcuse pe vremuri Morgan.

O comparaţie între felurile fiecăruia de-a o fi făcut spune mult despre modul cum se schimbă în prezent controlul capitalului – şi, implicit, puterea banului în societate. Şi începe de la nivel personal.

MILKEN VERSUS MORGAN

Câtă vreme J.P. Morgan era burtos, aprig la înfăţişare şi impunător-Milken este înalt, zvelt, proaspăt bărbierit, cu păr negru cârlionţat şi expresia unei căprioare speriate. În vreme ce Morgan se născuse cu proverbiala linguriţă de argint în gura sa de bebeluş, Milken, fiu de CP A. 3 t, aduna lingurile murdare de pe mesele cafenelei unde a lucrat un timpeapiccolo.

Morgan pendula între Wall Street, centrul Manhattan-ului, moşia sa de pe Hudson şi reşedinţele palatine din Europa. Milken continuă să locuiască într-o casă de cărămidă şi lemn, nici pe departe un palat, în

31 (Ahr.) *Certiriedpabilc necounisnt*-contabil public acreditat (n.tr.)

Encino, suburbie a oraşului Los Angeles din nu tocmai distinsa San Fernando Valley. Îndepărtându-se rareori de Oceanul Pacific, nu scapă din ochi Japonia, Mexicul şi economiile în curs de dezvoltare din sud.

Morgan se înconjura cu tinere doamne docile şi-şi lăsa soţia şi familia să lâncezească în absenţa lui; Milken este, sub toate aspectele, un familist.

Morgan antipatiza evreii. Milken e evreu.

Morgan dispreţuia sindicatele; Milken a lucrat în calitate de consultant financiar pentru sindicate din căile ferate, liniile aeriene şi maritime. Ideea că salariaţii ar putea fi proprietarii propriilor lor firme l-ar fi izbit pe Morgan ca sfruntat comunistă. Milken favorizează proprietatea muncitorească şi crede că va juca un rol major în industria americană din anii următori.

Amândoi au acumulat vaste puteri pentru ei înşişi, au devenit notorii în presă, au fost supuşi anchetelor guvernamentale pentru ilegalităţi reale şi/sau imaginare. Dar, mult mai important, au modificat *structura* puterii din America în moduri remarcabil de diferite.

DESCHIZÂND PORŢILE

În ziua naşterii lui Milken, 4 Iulie 1946, economia americană era încă dominată de marile companii formate, în majoritate, în era lui Morgan.

General Motors şi Goodyear Tires reprezentau Ţesătoriile Burlington şi Oţelăriile Bethlehem ale perioadei. Aceste firme ale coşului-de-fum, aşa-numitele „Biue *Chips" *2,* împreună cu lobby-iştii lor, acumulatorii politici de fonduri şi asociaţiile profesionale, plus organizaţiile de genul Asociaţiei Naţionale a Fabricanţilor, aveau o enormă influenţă politică şi economică. De comun-acord, ele acţionau uneori ca şi cum ţara le-ar fi aparţinut.

Această putere corporativă a fost amplificată de influenţa lor asupra mass-mediei, prin controlul imenselor bugete de reclamă, şi prin capacitatea, cel puţin teoretica,

de a închide câte o uzină în districtul vreunui congressman recalcitrant şi de a transfera investiţiile şi sarcinile alteia, unde climatul politic era mai favorabil. Adesea, au fost capabile să convingă sindicatele să li se alăture în efortul de lobby.

Mai mult, această „putere a coşului-de-fum", era protejată de o industrie financiară care le îngreuna concurenţilor încercările de a sfida dominaţia Ciobului Albastru. Rezultatul a fost că structura de bază a

32 „Cioburi Albastre" (n.tr.)

puterii industriale din Statele Unite a rămas în genere neschimbată pe toată perioada de la jumătatea secolului.

Atunci, s-a întâmplat ceva.

Milken era încă elev al şcolii elementare când, în 1956, pentru prima oară, funcţionarii şi lucrătorii din sfera serviciilor au depăşit numeric muncitorii din Statele Unite. Iar la vremea când el şi-a început cariera ca tânăr bancher de investiţii, economia îşi pornise deja tranziţia rapida spre un nou sistem de creare a averii.

Computerele, sateliţii, serviciile amplu diversificate, globalizarea, creau un mediu de afaceri complet nou, impregnat de schimbări. Dar industria financiară, mărginită şi protejată de legislaţie, forma o barieră majoră în calea schimbării.

Până spre sfârşitul anilor '70, capitalul pe termen lung le stătea la dispoziţie dinozaurilor Ciobului Albastru, fiind însă mult mai greu de obţinut pentru firmele inovatoare şi întreprinzătoare mai mici.

Wall Streetul era Vaticanul financiar al lumii, iar în SALA. porţile capitalului erau păzite de două *rating service-uh* – Moody's şi Standard & Poor's. Aceste două firme private acordau obligaţiunilor cote de risc, şi doar 5% din companiile americane erau considerate de către ele ca având „grad de investiţie". Ca urmare, mii de companii

aveau blocat accesul spre piaţa creditelor pe termen lung, sau erau trimise mai degrabă la bănci şi societăţi de asigurări pentru împrumuturi, decât la investitorii din bursa obligaţiunilor.

Student fiind, mai întâi la Universitatea California, în Berkeley, iar apoi la Şcoala Wharton a Universităţii Pennsylvania, Milken a studiat riscul de investiţie. A descoperit că multe dintre firmele mai mici ostracizate de către Wall Street aveau dosare bune privitor la plata datoriilor. Rareori eşuau, şi erau pregătite să achite interese mai mari decât se obişnuia, dacă găseau pe cineva dispus să cumpere de la ele obligaţiuni.

Din această descoperire contra-intuitivă au provenit aşa-numitele obligaţiuni de înaltă-asistenţă, sau „cu toptanul”, iar Milken, devenit între timp funcţionar inferior la Drexel, a trecut la vinderea lor către investitori, cu zelul unui adevărat misionar.

Detaliile poveştii nu prezintă importanţă pentru scopurile pe care le urmărim. Ceea ce contează este că Milken a izbândit mai presus de cele mai îndrăzneţe aşteptări. Rezultatul a fost acela că, aproape de unul singur, a spart izolarea financiară care fusese până atunci impusă acestui contingent secund de companii. Parcă s-ar fi sfărâmat un stăvilar. În micile

33 Agenţii care stabilesc gradul de popularitate al unui produs, firmă, vedetă, etc.

<n-tr.) companii a început să curgă capitalul, trecând, în drum, pe la Drexel. În 1989, bursa obligaţiunilor-cu-toptanul atinsese astronomică cifră de 180.000.000.000 $.

Prin urmare, mai degrabă decât să creeze un „trust bănesc”, aşa cum făcuse Morgan, Milken a făcut ca finanţele să fie mai competitive şi mai puţin monopoliste, deschizând porţile, efectiv, şi eliberând mii de companii din dependenţa de bănci şi societăţile de asigurare. Au

depăşit, de asemenea, trufaşele firme din Wall Street, care existau pentru a servi Cioburile Albastre. Obligaţiunile lui Milken permiteau managerilor să apeleze direct la creditorii publici şi instituţionali, ca fondurile de stipendii, pentru capitalul cu care să construiască uzine noi, să-şi extindă pieţele de desfacere, să efectueze cercetări şi să se dezvolte – sau să preia alte firme.

Aproximativ 75% din obligaţiunile-cu-toptanul au fost folosite tacit pentru investiţii în noile tehnologii, sau deschiderea de pieţe noi, şi pentru alte scopuri necontroversate. Publicitatea firmei Drexler insista mult pe faptul că, în vreme ce angajarea în Cioburile Albastre, bătrânii giganţi, nu ţinea pasul cu expansiunea economică, slujbele la firmele mai mici finanţate de ea se înmulţeau mult mai repede decât în marea economie. O parte din capitalul furnizat de Milken, însă, s-a folosit şi în bătăliile decisive de acaparare.

Aceste dramatice deznodăminte ale războaielor financiare au umplut paginile întâi ale ziarelor, ţinând sub vrajă bursa de valori şi chiar întreaga naţiune. Preţurile acţiunilor zburau până la cer şi se prăbuşeau pe baza zvonurilor despre alte şi alte acaparări şi raiduri care afectau unele dintre cele mai cunoscute companii ale ţării. Se încheiau tranzacţii care nu mai ofereau un echilibru rezonabil între riscul şi compensaţia investitorului.

Debitele nerealiste se îngrămădeau piramidal, într-o orgie de speculaţii.

Şoferii de taxi şi ospătăriţele discutau cu aere de cunoscători ultimele ştiri şi-şi sunau brokerii, sperând să investească în următoarele asasinate, pe când acaparatorii concurenţi licitau acţiunile corporaţiilor însemnate pentru transfer. Pe măsură ce alte firme din Wall Street intrau în bursa obligaţiunilor-cu-toptanul, maşina de făcut bani creată de către Milken şi Drexel, nemaiaflată numai în mâinile lor, devenea un crucişător scăpat de sub control.

Astfel de răsturnări violente, implicând adesea lupte pentru putere extrem de personale, au dus la un masacru al inocenţilor. Companiile erau „reduse la scară”, lucrătorii concediaţi fără cruţare, rândurile funcţionarilor decimate. Lucru deloc surprinzător, s-a lansat un contraatac masiv a cărui principală ţintă era Milken.

CONTRAATACUL

Forţând deschiderea porţilor de la ecluzele capitalului, Milken zgâlţâise întreaga structură a puterii coşului-de-fum în America. În timp ce îmbogăţea firma Drexel Burnham (şi-şi căptuşea cu pene propriul cuib, pe uluitoarea melodie de 500.000.000 $ numai în anul 1987), şi-a făcut totodată doi crânceni duşmani din două grupări extrem de puternice. Una consta din firmele de modă veche de pe Wall Street, care anterior ţinuseră în juvăţ fluxul de capital destinat corporaţiilor americane; cealaltă era formată din managerii de la vârf ai multora dintre Firmele cele mai mari.

Ambele aveau toate motivele să-l distrugă, dacă puteau. De asemenea, amândouă aveau aliaţi puternici în guvern şi mass-media.

Masacrat mai întâi în presă, care l-a înfăţişat ca pe însăşi întruchiparea exceselor capitaliste, Milken a fost apoi lovit cu un rechizitoriu federal în nouăzeci şi opt de puncte, care-l acuza cu fraude de securitate, manipulare a pieţei şi „parcare” (deţinere ilegală de acţiuni care-i aparţineau lui Ivan Boesky, arfjâtragear-ul închis pentru a fi efectuat negocieri pe bază de informaţii confidenţiale). Ameninţând să folosească metode de înlăturare legală concepute pentru a se aplică mai degrabă Mafiei decât infracţiunilor din domeniul bursier, guvernul federal a forţat firma Drexel să-şi înceteze relaţia cu Milken şi să-i plătească Unchiului Sam o amendă zdrobitoare, de 650.000.000 $.

În acelaşi timp, unele dintre cele mai dezastruoase

achiziţii integrale au început să se dezmembreze, aruncând investitorii în panică şi coborând valoarea majorităţii obligaţiunilor-cu-toptanul, sigure şi nesigure deopotrivă. Curând, firma Drexel, luptând să se stabilizeze după amenda de 650 de milioane şi deţinând ea însăşi un miliard de dolari în obligaţiunicu-toptanul, s-a pomenit împinsă la zid. Drexel s-a prăbuşit cu un bubuit de tunet. Milken, deja obosit şi condamnat în presă, a sfârşit prin a-şi recunoaşte vinovăţia în şase delicte, printr-o înţelegere complexă care a anulat toate celelalte acuzaţii.

Oricum, la fel ca în cazul lui Morgan, întrebarea dacă a încălcat sau nu legea este mult mai puţin importantă pentru ţară decât impactul său net asupra afacerilor americane. Căci, câtă vreme finanţele restructurau alte industrii, Milken a restructurat finanţele.

Conflictul dintre cei care, asemeni lui Morgan, doreau să restrângă accesul la capital astfel încât să-l poată controla ei-înşişi, şi cei ca Milken, care au luptat pentru lărgirea accesului, are o istorie lungă în toate ţările.

„S-a purtat o luptă îndelungată”, s „scrie Profesorul Glenn Yago de la Universitatea de Stat din New York (Stony Brook), „pentru inovarea pieţelor de capital din S.U. A „pentru a le face mai accesibile. Fermierii au luptat pentru credite în secolul XIX, rezultând creşterile productivităţii agricole (…). În anii ’30, micii businessmen-i au scăpat de respingerea de la ghişeele de credit bancar. După al doilea război mondial, muncitorii şi consumatorii au căutat credite pentru proprietatea asupra căminului şi studiile superioare. În pofida rezistenţei din partea acelora care ar restrânge accesul popular la credite, pieţele financiare au răspuns cererii, iar ţara a prosperat”.

Cât timp un exces de credite poate dezlănţui inflaţia, există o deosebire netă între exces şi acces. Extinzând accesul, firma lui Milken a putut, după cum recunoaşte

Connie Bruck, una dintre cele mai înverşunate critice ale sale, „să susţină în mod rezonabji declaraţia (...) că a adâncit «democratizarea capitalului»", motiv pentru care unii dintre sindicalişti şi africano-americani s-au raliat în apărarea lui la ceas de restrişte.

Pe scurt, Morgan şi Milken au schimbat finanţele americane în sensuri contrare.

TAMPOANE ŞI ÎNCHIRIERI DE MAŞINI

Mai mult, în vreme ce Morgan a fost centralizatorul şi concentratorul suprem, acţionând pe principiul că întregul valora mai mult decât suma părţilor sale componente, Milken şi oamenii finanţaţi de ei au pornit de la ipoteza opusă. Astfel, anii '60 şi 70 au cunoscut formarea unor „congolmerate" gigantice, greoaie, nefocalizate – companii imense, clădite pe baza managementului birocratic şi a unei credinţe oarbe în „economia pe scară mare" şi „sinergie". Obligaţiunile vândute de Milken au finanţat acaparări concepute spre a spulbera aceşti titani şi a crea firme mai suple, mai manevrabile şi mai strategic focalizate.

Virtualmente toate preluările subvenţionate de Milken au rezultat în vinderea integrală a diviziunilor şi unităţilor, întrucât, de fapt, părţile *erau* mai valoroase decât întregul; iar sinergia preţuia mai puţin decât se presupusese.

Un caz frapant la obiect a fost dezagregarea-Companiilor Beatrice, o aglomerare dizgraţioasă care combina, fără pic de logică, închirierile de maşini Avis, îmbutelierea de Coca-Cola, sutienele Playtex, fabricarea tampoanelor, alături de industria alimentară care reprezentase cândva afacerea sa de căpătai. După ce părţile componente s-au vândut altor companii, Beatrice a rămas o firmă mult mai mică, operând cu mai mult bun-simţ în alimentaţie, brânzeturi şi carmangerie. Borg-Warner, o firmă industrială, şi-a vândut toate operaţiunile

financiare. Revlon, după acaparare, şi-a vândut complet afacerile medicale şi alte unităţi care nu aveau nicio legătură cu ocupaţia sa centrală – industria cosmetică.

Uşurarea accesului la capital de către Milken a mai ajutat şi la alimentarea firmelor ascendente din noile sectoare de servicii şi informaţie, care reprezintă cheia spre economia avansată.

Cu siguranţă, nu acesta a fost principalul scop al lui Milken. Era mai mult decât dispus să finanţeze şi industriile de tip vechi. Dar, acţionând într-un moment când întreaga economie se afla în tranzit după era coşuluide-fum, a fost fără-ndoială conştient de această schimbare fundamentală şi, în unele sensuri, a ajutat la accelerarea ei. Astfel, la un moment dat a afirmat în revista „Fontes” că o mare parte a restructurării în curs avea legătură cu tranziţia ţării dinspre epoca industrială, adăugând că „într-o societate industrială, capitalul e o resursă săracă, dar în actuala societate a informaţiei, există capital din belşug”.

De vreme ce obligaţiunile de înaltă asistenţă, sau cu-toptanul, ale lui Milken, au funcţionat mai degrabă în avantajul companiilor mai noi, mai puţin fundamentate, decât într-al Cioburilor Albastre, care aveau cu toatele acces uşor la finanţarea convenţională, nu este surprinzător că mulţi dintre beneficiari s-au aflat în sectoarele informaţiilor şi ale serviciilor cu extindere rapidă, unde existau mai mari şanse să se găsească firme noi.

Astfel, Milken a ajutat la reorganizarea sau canalizarea capitalului în telefonul celular, televiziunea prin cablu, computere, servicii de sănătate, îngrijire cu ziua şi alte sectoare ale afacerilor avansate – a căror putere crescândă sfida dominaţia vechilor baroni ai coşului-de-fum.

Pe scurt, Morgan şi Milken deopotrivă, dar în moduri

aproape diametral opuse, au zguduit structura de putere împământenită în timpurile lor şi, din acest motiv, făcând complet abstracţie de considerentele legale, au atras asupra lor o grindină de controverse şi calomnii. De bine de rău, legal sau nu, fiecare dintre ei a schimbat lumea financiară în moduri care corespundeau necesităţilor născânde ale economiei epocii.

ERA POST-WALL STREET

Oricât de dramatice au părut la timpul lor, răsturnările provocate de către Milken n-au fost decât o parte a unei revoluţii mult mai ample. Căci actualele schimbări în controlul şi dirijarea capitalului – care încă mai este una dintre principalele surse ale puterii în societate – decurg paralel cu modificări chiar mai profunde din întreaga economie.

Pe vremea lui Morgan şi de-a lungul zilelor de glorie ale puterii Wall Street-ului, producţia de masă a milioane de articole identice reprezenta un simbol al „timpurilor noi”. Astăzi, exact aşa cum am sugerat pentru prima oară în „Şocul viitorului” din 1970, dezvoltând ideea în „Al treilea val” din 1980, respingem radical principiul producţiei de masă.

Tehnologiile asistate de computer fac posibilă producerea unor emisii restrânse de bunuri intens specializate, destinate pieţelor compartimentate.

Companiile inteligente trec de la producţia masivă a articolelor de larg consum la producţia redusă a „articolelor cu înaltă valoare adăugată”, ca oţelurile şi chimicalele de specialitate. Între timp, inovaţiile continue scurtează ciclul de viaţă al produselor.

Găsim schimbări paralele precise în industria serviciilor financiare, care la rândul ei diversifică liniile de producţie şi scurtează ciclurile de viaţă. De asemenea, emite un torent de produse specializate – noi tipuri de protecţii, ipoteci, poliţe de asigurare, instrumente de

credit, fonduri mutuale şi nesfârşite permutări şi combinaţii ale acestora. Puterea asupra capitalului se scurge spre firme capabile de specializare şi inovaţie necontenită.

În economia Valului Al. Treilea, o maşină sau un computer pot fi construite în patru ţări şi asamblate într-o a cincea. Pieţele, de asemenea, se extind dincolo de fruntariile naţionale. În jargonul curent, afacerile devin globale. Încă o dată, într-o paralelă directă, găsim serviciile financiare – bancare, de asigurări, de protecţie – gonind laolaltă spre a se „globaliza" în scopul de a-şi servi clienţii corporativi.

Economia din Al. Treilea Val funcţionează la viteze super mari. Pentru a ţine ritmul, firmele financiare toarnă miliarde în noile tehnologii. Noile computere şi reţele de comunicaţii nu numai că fac posibilă diversificarea şi specializarea produselor existente precum şi inventarea altora noi, dar împing şi vitezele de tranzacţie către instantaneitate.

Pe măsură ce fabricile de stil nou se comută de la „procesarea în loturi" la operaţiunile pe douăzeci şi patru de ore din douăzeci şi patru – sau în „flux continuu", finanţele le urmează exemplul, trecând de la „orele bancherului" la serviciile permanente. Centrele financiare îşi recoltează roadele în sectoare orare multiple. Acţiunile, obligaţiunile, mărfurile şi monedele curente se tranzactează non-stop. Reţelele electronice fac posibilă asamblarea şi dezasamblarea miliardelor în intervale de nanosecunde.

Viteza însăşi – capacitatea de a ţine pasul sau a rămâne în frunte – afectează distribuţia profitului şi a puterii. Un bun exemplu este comprimarea „plutei" de care se bucurau cândva băncile. „Pluta" constă din banii aflaţi în conturile clienţilor, pe baza cărora banca poate câştiga profituri, în timp ce cecurile clienţilor aşteaptă să li se

calculeze dobânzile.

Pe măsură ce computerele accelerează procesul de calcul, băncile dobândesc tot mai puţine avantaje din aceste fonduri şi sunt nevoite să i găsească surse alternative de venit – ceea ce le aduce în competiţie I frontală cu alte sectoare ale industriei financiare.

În timp ce pieţele de capital se extind şi se înlănţuie, de la Hong Kong şi Tokyo până la Toronto şi Paris, traversând fusurile orare, banii aleargă mai repede. Velocitatea şi volatilitatea cresc amândouă, iar puterea financiară în societate trece din mână-n mână cu viteze tot mai mari.

Luate împreună, toate aceste schimbări se însumează în cea mai profundă restructurare a lumii finanţelor din primele zile ale erei industriale şi până în prezent. Reflectă ascensiunea noului sistem de creare a avuţiei, şi chiar şi cele mai puternice firme, care cândva controlau vaste fluxuri de capital, sunt aruncate de colo-colo ca beţele de chibrit pe-o mare furtunoasă.

În 1985, cei mai mari bancheri de investiţii ai Americii, Salomon Brothers, s-au dedicat construirii unui impresionant sediu de 455.000.000 $, în Columbus Circle din Manhattan. În primăvara anului 1987, Salomon au devenit ţinta unei posibile acaparări; în octombrie, au trebuit să-şi închidă afacerile cu obligaţiuni municipale care dominaseră timp de douăzeci de ani; li s-a dus şi departamentul publicaţiilor comerciale; 800 dintre cei 6.500 de salariaţi au fost disponibilizali; crahul bursier din octombrie 1987 aizbitfirma şi, până în decembrie, au ajuns obligaţi şase retragă umili din tranzacţia cu marele sediu, la un preţ de 51.000.000 $.

În timp ce profiturile scădeau vertiginos şi preţul propriilor ei acţiuni se prăbuşea, schisme interne sfâşiau firma. O facţiune susţinea menţinerea rolului tradiţional de furnizor de capital Cioburilor Albastre. O alta, căuta să

intre în afacerile de înaltă asistenţă sau obligaţiuni-cu-toptanul pe care le iniţiase Milken şi să se adreseze firmelor de categoria a doua. Au urmat trădări şi haos. „Lumea s-a schimbat în moduri fundamentale”, se tânguia preşedintele, John Gutfreund, „şi majoritatea dintre noi n-am rămas pe coama valului. Am fost târâţi în lumea modernă”.

„Lumea modernă”, însă, e un loc volatil şi ostil pentru bătrânii balauri.

Nu se clatină numai indivizii şi companiiile, ci şi întregi sectoare ale industriei financiare. Prăbuşirea a peste cinci sute de bănci de economiişi-împrumuturi din Statele Unite, cerând guvernului să pompeze sute de miliarde de dolari într-un plan salvator de urgenţă, reflectă instabilitatea crescândă. Agenţiile de reglare guvernamentale, concepute pentru o lume a coşului-de-fum mai simplă şi mai înceată, s-au dovedit incapabile să anticipeze şi să evite dezastrul ce se înălţa la orizont, când sute dintre aceste „instituţii de frugalitate”, prinse pe nepregătite şi strivite de cotele intereselor în modificare rapidă, s-au năruit într-o bălăcăreală de corupţie şi prostie.

ZIGZAGUL PUTERII

Pe măsură ce se dezvoltă economia globală, piaţa financiară însăşi devine atât de vastă încât reduce la nimicnicie orice instituţie singulară, companie sau individ – chiar şi pe un Milken. Curenţi zdrobitori sfâşie sistemul, provocând erupţii şi perturbări la scară planetară.

Din zorii erei industriale, puterea banilor a avut epicentrul în Europa.

Pe la sfârşitul celui de-al doilea război mondial, suferise transferul decisiv în America de Nord şi, mai concret, în extremitatea sudică a insulei Manhattan. Dominaţia economică a Statelor Unite s-a desfăşurat netulburată timp de aproape trei decenii. De-atunci încoace, banii – şi puterea care decurg din ei – au pornit

într-un zigzag instabil pe tot întinsul!

planetei, ca o bilă de flipper scoasă din minţi.

La jumătatea anilor ’70, aparent peste noapte, cartelul O.P. E.C. a supt!

miliarde de dolari din Europa şi America de Nord (şi restul lumii) şi le-a trimis să facă *zigân* Orientul Mijlociu. Imediat, aceşti petrodolari au făcut za în conturile bancare din New York sau Zürich, au mai ziguit odată sub formă de împrumuturi gigantice către Argentina, Mexic sau Brazilia, şi iar au zburat drept în băncile americane şi elveţiene. Când valoarea dolarului a căzut şi configuraţiile de negociere s-au comutat, capitalul a *zagait* iarăşi la Tokyo. de unde a *ziguil* înapoi în bunuri imobiliare, obligaţiuni guvernamentale şi alte posesiuni din Statele Unite – totul, cu viteze ameţindu-i pe experţii care încearcă să înţeleagă ce se întâmplă.

Fiecare asemenea salt al capitalului este însoţit de o redistribuire corespunzătoare a puterii la nivel global şi local. Când banii pe petrol au fost vărsaţi în Orientul Mijlociu, ţările arabe au început să agile un ditamai toroipanul în politica internaţională. Israelul s-a pomenit tot mai izolat în Naţiunile Unite. Statele africane, având nevoie de petrol şi dornice de ajutoare străine din partea arabilor, au rupt relaţiile diplomatice cu Ierusalimul. Petrodolarii au început să influenţeze mass-media în diverse părţi ale lumii. Iar holurile hotelurilor din Riyadh, Abu Dhabi şi Kuweit s-au umplut de supleanţi cu serviete diplomat – comişi-voiajori, bancheri, funcţionari superiori şi *whee] er-dea] er-iăi* de pe tot globul, milogindu-se nedemn de contacte şi contracte pe lângă cutare sau cutare rudă nelegitimă a vreunei familii regale.

34 (LJT.) „Negociatori călători”; reprezentanţi care străbat lumea pentru negocieri – *de* obicei, politicieni sau businessmeni abili (n.tr.) 1

I Oricum, pe la începutul anilor ’80, când unitatea

O.P. E.C. s-a Fdezmembrat şi preţurile petrolului s-au prăbuşit, frenezia s-a stins; însoţită ide puterea politică a arabilor. Astăzi, hoarda de supleanţi, reprezentând j-desea cele mai mare bănci şi corporaţii din lume, mişună în jurul holurilor Unor hoteluri ca Okura sau Imperial, din Tokyo.

Volatilitatea crescândă a pieţii de capital din lume, dramatizată de către aceste balansuri imense şi punctată de crahurile şi restabilirile bursiere, ca acelea din „Cei Doi Octombrie" – octombrie 1987 şi octombrie 1989 – reprezintă un semn că vechiul sistem îşi pierde tot mai mult controlul. Vechile mecanisme de siguranţă, proiectate să menţină stabilitatea financiară într-o lume de economii naţionale relativ închise, sunt la fel de desuete ca lumea industrială greoaie pe care au fost concepute s-o protejeze.

Producţia şi marketingul globalizat necesită capital pentru a trece cu uşurinţă graniţele naţionale. Acesta, la rândul său, pretinde demontarea vechilor reglementări financiare şi a barierelor ridicate de către ţări pentru a-şi proteja economiile. Dar relaxarea sau îndepărtarea pas cu pas a acestor bariere în Japonia şi Europa are şi consecinţe negative.

Rezultatul este o masă de capital tot mai mare, aflată instantaneu la dispoziţie oriunde. Dar dacă acest lucru face sistemul financiar să devină mai flexibil şi-l ajută să învingă crizele localizate, în acelaşi timp măreşte şi potul, escaladând riscul colapsului masiv.

Navele maritime moderne sunt construite cu compartimente etanşe, astfel ca o spărtură într-un loc al coc ai să nu poată inunda întregul vas, scufundându-l. Liberalizarea capitalului astfel încât să poată curge nestingherit este echivalentul eliminării acestor compartimente de siguranţă. Esenţială pentru progresul economiei, ea sporeşte şi pericolul ca un colaps serios într-o ţară să se propage şi în altele. Mai ameninţă şi puterea uneia dintre cele mai importante instituţii economice din

epoca industrială: banca centrală.

ATOTCUPRINZĂTOAREA LUPTĂ PENTRU CONTROLUL GLOBAL

Până acum circa un deceniu, o mână relativă de bancheri centrali şi Oficialităţi ale guvernului puteau afecta decisiv preţul tuturor produselor, de la şuncile daneze până la maşinile Datsun, manipulând cotele de interes ţi intervenind pe pieţele cu monedă străină.

Astăzi, acest lucru le devine tot mai greu de făcut. Martoră ieşi dezvoltarea explozivă a pieţelor *„forex”,* sau de schimburi e străinătatea35, şi a reţelelor electronice care le facilitează.

Cu doar câţiva ani în urmă, Banca Japoniei putea influenţa cursul yen dolar, cumpărând sau vânzând valori echivalente cu 16.000:.000.000 Astăzi, asemenea sume au devenit rizibile. Zilnic se negociază numai 1 Londra, New York şi Tokyo valute în valoare estimativă d 200.000.000.000 $ – mai mult de un trilion pe săptămână. (Dintre acestea nu mai mult de 10% sunt asociate cu comerţul mondial; restul de 909 reprezintă speculaţii.)

Pe acest fundal, rolul individual al băncilor centrale, şi chiar şi al cele majore, acţionând concertat, este în cel mai bun caz limitat.

Întrucât puterea scapă rapid din mâinile bancherilor centrali şi al guvernelor pe care le reprezintă ei nominal, auzim apeluri urgente penin reglementări noi, mai centralizate, la nivel supranaţional. Acestea sun tentative de a controla un sistem financiar post-era-coşului-de-furri folosind în esenţă aceleaşi instrumente din era coşului-de-fum – ridicatej doar, la o putere mai înaltă”.

În Europa, unii lideri politici cer eliminarea monedelor naţionale şi crearea unei singure bănci centrale paneuropene. Fostul ministru france; al finanţelor Edouard Balladour şi fostul ministru german de externe Hani Dietrich Genscher au alături multe oficialităţi franceze,

belgiene şi italiene!

Insistând cu toţii pentru acest nivel mai înalt de centralizare. Deşi mai d încă destul timp până atunci, după cum afirmă economista Liana Launhardt de la Commerzbank A.G. din Frankfurt, „în cele din urmă va trebui să avem o bancă centrală europeană”.

Împotriva acestui supra-naţionalism, fostul prim-ministru al Marii Britanii Margaret Thatcher a declanşat o acţiune de ariergardă, în apărarea suveranităţii naţionale. Dar, chiar şi la nivel mondial, începem să vedem tentative tot mai accentuate din partea G-7, grupul celor mai mari şapte} economii industriale, de a-şi sincroniza şi coordona politica în raport et (valutele, ratele de interes şi alte variabile. Iar universitarii şi unii experţi financiari argumentează pentru o „bancă centrală mondială”.

Dacă învinq globalizatorii, aceasta va însemna o şi mai mare slăbinj a puterii băncilor centrale existente – regulatoarele-cheie de capital îrţ lumea non-comunistă, cu începere din zorii epocii coşului-de-fum.

Deceniile-care urmează vor cunoaşte, prin urmare, o titanică lupta pentru putere între globalizatori şi naţionalişti, cu privire la natura noilor.

35 (în orig.) *loreign exchange* (n.tr.).

Instituţii regulatoare din pieţele de capital ale lumii. Această luptă reflectă coliziunea dintre o ordine industrială muribundă şi noul sistem global de creare a bogăţiei, care-i ia locul.

În mod ironic, însă, aceste propuneri de a centraliza controlul finanţelor globale la un nivel mai înalt acţionează în contra dezvoltărilor la nivel practic ale producţiei şi distribuţiei economice, ambele ac venind tot mai dispersate, diversificate şi descentralizate. Faptul sugerează că deznodământul acestei istorice lupte pentru putere s-ar putea să nu-i satisfacă nici pe naţionalişti, nici pe globalişti. Istoria, plină de surprize, ne-ar putea forţa să

reformulăm chestiunile în moduri noi şi să inventăm instituţii întru totul inedite.

Un singur lucru pare a fi clar. Atunci când bătălia reconturării finanţelor globale va atinge apogeul, în deceniile viitoare, multe dintre cele mai mari „puteri imuabile” vor fi răsturnate.

Totuşi, chiar şi aceste răsturnări în distribuţia puterii băneşti mondiale relevă mai puţin decât ansamblul poveştii. Ele vor fi depăşite, de-a lungul istoriei, de către o revoluţie în însăşi natura averii. Căci un lucru straniu, aproape sinistru, se întâmplă cu banii propriu-zişi – şi cu toată puterea care derivă din ei.

CUNOAŞTEREA: O AVERE FORMATĂ DIN SIMBOLURI

Odată ca niciodată, avuţia era un lucru elementar. O aveai sau n-o aveai. Era solidă. Era materială. Şi era uşor de înţeles că averea dădea putere, iar puterea, avere.

Era simplu, pentru că amândouă se bazau pe pământ.

Pământul era cel mai important capital din toate. Pământul era finit – ceea ce însemna că dacă-l foloseai, nimeni altcineva nu-l putea folosi în acelaşi timp. Mai bine chiar, era de-o eminentă tangibilitate. Îl puteai măsura, săpa, ara, îţi puteai înfige tălpile-n el, simţindu-l între degetele de la picioare, vânturându-ţi-l în mâini. Generaţii de strămoşi de-ai noştri fie l-au avut, fie au fost flămânzi (literalmente) după pământ.

Bogăţia s-a transformat când coşurile de fum au început să străpungă cerurile. Maşinile şi materialele pentru producţia industrială, mai degrabă decât pământul, au devenit acum cea mai critic-necesară formă de capital:

furnale de oţelărie, războaie de ţesut şi linii de asamblare, lămpi de sudură şi maşini de cusut, bauxită, cupru şi nichel.

Acest capital industrial era tot finit. Dacă foloseai un furnal într-o topitorie pentru a face piese de maşini din fier

turnat, nimeni altul nu putea folosi acel fumai în acelaşi timp.

Capitalul era în continuare şi material. Când J. P, Morgan sau alţi bancheri investeau într-o companie, căutau „patrimoniu concret" 36 în bilanţul acesteia. Când bancherii analizau acordarea unui împrumut, doreau garanţii „fundamentale" fizice, palpabile. Materiale. 37.

Oricum, spre deosebire de majoritatea latifundiarilor care îşi cunoşteau în mod intim averea, care-şi ştiau fiecare deal, fiecare câmpie, fiecare izvor şi livadă, puţini investitori din era industrială au văzut vreodată, necum să le mai fi şi atins, maşinile şi mineralele pe care se baza

36 (în orig.) *„hani assets"* (n.tr.)

37 (în orig.) Hardware (n.tr.)

bogăţia *lor*. În schimb &, investitorul primea hârtii, un simplu simbol o obligaţiune sau un certificat de proprietate reprezentând o oarecare fracţiune din valoarea corporaţiei care folosea capitalul.

Marx vorbea despre înstrăinarea muncitorului faţă de produsul muncii lui. S-ar fi putut vorbi, însă, şi despre înstrăinarea investitorului fală de sursa averii lui.

Astăzi, într-un ritm care i-ar fi orbit pe Marx şi/sau Morgan, capitalul se transformă din nou.

Înăuntrul ţestei

Pe măsură ce sectoarele de servicii şi informaţii se dezvoltă, pe măsură ce fabricaţia însăşi se computerizează, în economiile avansate natura avuţiei se schimbă cu necesitate. Câtă vreme investitorii în sectoarele înapoiate ale industriei încă mai consideră tradiţionalul „patrimoniu concret" – uzine, echipamente şi inventare – critic, investitorii în sectoarele cele mai înaintate şi cu cea mai rapidă dezvoltare se bazează pe factori radical diferiţi pentru a-şi susţine investiţiile.

Nimeni nu cumpără o parte din acţiunile Apple Computer sau I.B. M.

datorită patrimoniului material al firmei. Ceea ce contează nu sunt clădirile sau aparatura companiei, ci contactele şi puterea marketingului şi a forţei sale de vânzări, capacitatea organiza tonală a administraţiei şi ideile care dospesc în capetele angajaţilor. Acelaşi lucru este desigur valabil prin toate sectoarele celui de AL Treilea Val al economiei – în companii ca Fujitsu sau N.E.C. din Japonia, Siemens din Germania de Vest, Groupe Bull din Franţa. În firme ca Digital Equipment, Genentech sau Federal Express.

Simbolica parte de acţiuni reprezintă, într-un grad uluitor, nimic mai mult decât alte simboluri.

Trecerea la aceasta nouă formă de capital aruncă în aer aserţiunile pe care se întemeiază atât ideologia marxistă, cât şi economia clasică, bazate deopotrivă pe premisa caracterului finit al capitalului tradiţional. Căci, spre deosebire de pământ şi maşini, care pot fi folosite doar de o singură persoană sau firmă la un moment dat, aceleaşi cunoştinţe se pot aplica de către numeroşi utilizatori diferiţi în acelaşi timp – şi, dacă aceştia le folosesc inteligent, pot genera şi mai multe cunoştinţe. Sunt inerent inepuizabile şi neexclusive.

Chiar şi acest lucru, însă, nu înseamnă decât o simplă aluzie la anvergura deplină a revoluţiei capitalului. Căci dacă transferul spre cunoaşterea-capital este real, atunci capitalul însuşi este tot mai „nereal” – constând în mare măsură din simboluri care nu reprezintă nimic mai mult decât alte simboluri dinăuntrul memoriilor şi capacităţii de gândire a oamenilor şi computerelor.

Capitalul a trecut, prin urmare, de la forma sa tangibilă, la un formular de hârtie care simboliza un patrimoniu tangibil, iar apoi la hârtia care «simbolizează simboluri din ţestele unei forţe de muncă în continuă schimbare. Şi, finalmente, la impulsurile electronice simbolizând hârtia.

Exact în acelaşi timp în care capitalul ajunge tot mai mult să se fundamenteze pe factori intangibili (un proces neîntrerupt, camuflat temporar de către desuetele reguli contabiliceşti şi reglementări fiscale), instrumentele tranzacta te pe piaţa financiară devin în mod similar tot mai îndepărtate de caracterul tangibil.

În Chicago, Londra, Sydney, Singapore şi Ōsaka, miliardele se negociază sub forma aşa-ziselor instrumente „derivative" – cum ar fi garanţiile bazate nu pe marfa companiilor individuale, ci pe feluriţii indici ai pieţei. Un pas şi mai îndepărtat de „fundamentale" sunt opţiunile derivate din aceşti indici. Iar dincolo de acestea, într-un soi de lume a umbrelor, se află aşa-numitele „sintetice" care, printr-o serie de tranzacţii complexe, oferă investitorului rezultate care le simulează sau oglindesc pe cele ale unei obligaţiuni, acţiuni, index sau opţiuni existente.

Gonim spre investiţii şi mai rarefiate, bazate pe indici ai indicilor, derivative ale derivativelor, sintetice oglindind sinteticele.

Capitalul devine cu repeziciune „supra-simbolic".

Întocmai la fel cum o mare parte din puterea ştiinţei moderne subzistă în tot mai lungi şi mai lungi lanţuri de raţionamente, cum matematicienii construiesc structuri mereu mai extinse, adăugând teoreme peste teoreme pentru a susţine-un ansamblu de cunoştinţe care susţine alte teoreme şi mai abstracte, cum, în mod precis, maeştrii inteligenţei artificiale şi. „inginerii cunoaşterii" alcătuiesc ameţitoare arhitecturi ale deducţiei, la fel creăm şi noi un capital al derivării progresive sau – s-ar putea spune – al oglinzilor ce se îndepărtează la infinit.

epitaf pentru hârtie

Fie şi numai atât să fie, şi tot ar fi un lucru revoluţionar. Dar procesul este împins chiar mai departe, prin schimbările paralele din natura banilor.

Cei mai mulţi dintre noi, când ne gândim la dolari,

franci, yeni, ruble sau mărci germane, auzim foşnetul bancnotelor. Totuşi, nimic nu i-ar fi părut mai bizar unui stră-străbunic de-al nostru care ar fi călătorit miraculos prin timp până în prezent. Nici în ruptul capului n-ar fi acceptat i; „nefolositoarea" hârtie pentru un cupon de stambă bună de purtat sau o *l* baniţă de porumb comestibil.

Î De-a lungul epocii agricole din civilizaţia Primului Val, banii constau; dintr-o oarecare substanţă materială care avea o valoare încorporată. Aurul şi argintul, fireşte. Dar şi sarea, tutunul, coralul, ţesătura de bumbac, arama şi scoicile de kauriâr. O nesfârşită listă de alte obiecte folositoare au slujit de asemenea, într-o perioadă sau alta, ca bani. (Hârtia, în mod ironic, nu avea decât o folosinţă limitată în viaţa cotidiană dinaintea răspândirii în masă a alfabetizării, nefiind prin urmare folosită decât rareori – sau chiar niciodată – cu rol de monedă.)

În zorii erei industriale, însă, au început să circule idei noi şi ciudate despre bani. În 1650, de exemplu, un om pe nume William Potter a publicat în Anglia o broşură vizionară care propunea ceva până atunci de neconceput – ca „avuţia simbolică să ia locul avuţiei reale".

Patruzeci de ani mai târziu, când oamenii ca Thomas Savery cârpăceau primele motoare cu aburi, s-a încercat efectiv punerea ideii în aplicare.

Coloniştii americani, cărora britanicii le interziceau să bată monedă din aur sau argint, au fost aceia care au început pentru prima oară – în lumea apuseană, cel puţin – să tipărească bani.

Această comutare, de la un bun preţios intrinsec, ca aurul, tutunul sau blănurile, la hârtia virtualmente fără valoare, a necesitat un covârşitor salt de credinţă din partea celor care o foloseau. Căci, dacă o persoană. nu credea că alţii ar accepta hârtia şi i-ar oferi în schimbul ei bunuri, biletele nu aveau absolut nicio valoare. Banii de

hârtie se bazau aproape în întregime pe încredere. Iar moneda de hârtie a dominat societatea industrială – civilizaţia din Al. Doilea Val.

Astăzi, pe măsură ce ia naştere economia mai avansată a celui de AL Treilea Val, banii de hârtie se confruntă cu desuetudinea aproape totală.

Este clar de-acum că moneda de hârtie, asemeni liniilor de asamblare şi coş" urilor-de-fum, este un artifact al muribundei ere industriale. Excepţie făcând în ţările înapoiate economic şi pentru unele uzanţe strict secundare, banul de hârtie o va lua pe urmele monetarului din cochilii de coral şi brăţări de aramă.

MONEZI PROIECTANTE ŞI PARA-BANI

În momentul de faţă există în lume 187.000.000 de deţinători ale cărţilor de credit Visa, folosindu-şi carnetele în vreo 6.500.000 de

38 Gh ioc, scoică (Cvproea *moneda)* folosită ca monedă (n.tr.)

magazine cu amănuntul, staţii de benzină, restaurante, hoteluri şi alte unităţi, circulând note de plată în valoare de 570.000.000 $ zilnic, timp de 365 de zile pe an. Iar Visa nu este decât o singură firmă de cărţi de credit.

Când proprietarul unui restaurant îţi transmite numărul carnetului la Visa sau American Express, computerele companiei de credit creditează contul restaurantului cu suma cuvenită, scad o sumă din propriile lor registre contabile şi-ţi măresc suma pe care le-o datorezi. Dar acesta, totuşi, nu este decât un primitiv joc de cărţi.

Cu ceea ce se numeşte o „cartela deşteaptă", însuşi actul de-a i-o înmâna unui casier care o trece printr-un dispozitiv electronic va rezulta în debitarea instantanee a preţului mesei din contul tău bancar. Nu plăteşti la sfârşitul lunii. Contul bancar plăteşte imediat. E ca un cec

care se lichidează instantaneu. Patentată de Roland Moreno, un inventator francez, cartela deşteaptă a fost propulsată de băncile franceze, împreună cu serviciile franceze de poştă şi telecomunicaţii. Cartela, fabricată de către grupul Bull, are încorporat un microcip şi se afirmă ca fiind asigurată anti-fraudă. În Europa şi Japonia se folosesc deja aproximativ 61 de milioane.

În cele din urmă, pe măsură ce activităţile contabile şi bancare electronice vor deveni tot mai integrate, casa de bani fără bania, a magazinului va trece în legătură directă cu banca de care aparţine magazinul. Odată ce sunt extrase de la client, cheltuielile vor fi instantaneu creditate în contul detailistului, începând imediat să acumuleze dobânzi – reducând la zero „pluta" băncii.

Simultan, în loc ca notele de plată ale cumpărătorilor să fie achitate la intervale fixe – o dată pe lună, să zicem – chiriile, conturile de cheltuieli şi alte operaţiuni regulate similare pot fi plătite puţin câte puţin, sângerând electronic din contul bancar al cetăţeanului în picături mici, ca de pildă minut cu minut. În paralel cu evoluţiile din sectorul de fabricaţie, aceste schimbări făgăduiesc deplasarea şi mai accentuată a sistemului financiar, de la procesarea serială la operaţiunile în flux continuu şi spre ţelul final al timpului real sau al instantaneităţii.

Într-o bună zi, cu cartelele şi mai deştepte care vor urma, veţi putea, dacă doriţi, să scădeţi preţul unui prânz sau al unei maşini noi nu din propriul cont bancar ci din partea de avere de la domiciliu – sau chiar, în teorie, din valoarea bijuteriilor sau stampelor japoneze pe care eventual le deţineţi.

39 (în orig.) *cashless cash register* – joc de cuvinte sugestiv pentru paradoxul impucatin.tr.)

Vine la rând „cartela super-deşteaptă", altfel numită „bancaelectronică-din-portofel". Fabricată experimental de către Toshiba, pentru Visa International, cartela de plastic

conţine un microcip care-i permite celui ce-o foloseşte să-şi verifice balanţele bancare, să cumpere şi să vândă acţiuni, să-şi rezerve locuri la avion şi să înfăptuiască o diversitate de alte sarcini”.

Noile tehnologii fac posibilă şi o revenire dialectică la condiţia care exista înaintea revoluţiei industriale – coexistenţa unor valute multiple într-o singură economie. Banii, asemeni alimentelor pentru micul dejun şi altor o mie de artifacte din viaţa cotidiană, devin tot mai diversificaţi. S-ar putea să ne apropiem de epoca „monezilor proiectante”.

„Să presupunem”, scrie *„The economist”*, „că o ţară a emis în mod privat bani, pe lângă moneda oficială… Consumatorii din unele ţari au deja aceşti bani paraleli – altfel cunoscuţi drept cartela magnetică preplătilă, a cărei rezervă de valori se consumă pe măsură ce e folosită”.

Japonia se scaldă în asemenea para-bani. Clienţii cumpără 10 milioane de cartele pe lună de la N.T.T., compania telefonică. Plătesc o sumă în avans, apoi fojosesc cartelele pentru a da telefoane. N.T.T. preferă soluţia fiindcă primeşte bani în avans – şi astfel se bucură de o „plută” în genul celei de care obişnuiau să beneficieze băncile înainte ca accelerarea lichidării cecurilor să fi început s-o diminueze. În 1988, N.T.T. a vândut 30.000.000 de cartele pentru vreo 214.000.000.000 de yeni. Consumatorii mai pot primi cartele şi pentru tot felul de alte scopuri, ca de pildă bilele de tren şi jocuri video.

Ne putem imagina multe tipuri înalt-specializate de para-bani.

Departamentul Agriculturii din S.U.A. pilotează un program care finalmente va înlocui timbrele de alimente eliberate săracilor cu o cartelă deşteaptă programată cu valoarea pe o lună a beneficiilor şi un număr personal de identitate. Clientul o va introduce în terminalul de control al supermarket-ului, care va verifica identitatea înainte de

a scădea cumpărăturile din balanţa rămasă a cumpărătorului. Sistemul ţinteşte furnizarea unei contabilităţi superioare, reducând totodată folosirea frauduloasă, piaţa la negru şi contrafacerile. Iar acesta nu este decât un pas înainte faţă de ceea ce s-ar putea numi o „Cartelă a Strictului Necesar" pentru toţi recepţionerii de mărfuri, folosibilă numai la mâncare, chirie şi transportul în comun.

Un alt exemplu de para-bani se găseşte nu mai departe de bufetul şcolii. Treizeci şi cinci de districte şcolare din S.U.A. se pregătesc să lanseze un sistem al cartelelor pentru gustările la şcoală, conceput de către Prepaid Cârd Services Inc., din Pearl River, New York. Achitată cu o săptămână sau o lună în avans de către părinţi, cartela-pui este legată de un computer al şcolii, care ţine un cont curent al cumpărăturilor de la bufet.

(Forţând doar puţin imaginaţia, ne putem închipui şi o cartelă programabilă, de exemplu, care le-ar permite părinţilor să specializeze regimul. Cartela unui copil ar putea fi nevalabilă, să zicem, pentru băuturi slabe. Dacă posesorul are alergie la lapte, cartela nu ar fi valabilă pentru alimentele care conţin produse lactate, şi aşa mai departe.)

Ne mai putem imagina şi cartele emise copiilor, care se pot folosi în cinematografe sau magazine de casete video, dar sunt inacceptabile din punct de vedere electronic pentru filmele X-rated*5. Sunt posibile tot felul de monede curente, inclusiv ceea ce s-ar putea numi „bani programabili".

Pe scurt, cartelele, cândva simbol al propăşirii claselor mijlocii, devin acum omniprezente. Milioane de americani vârstnici care ani de zile au primit un cec de Securitate Socială (o coală de hârtie valorând un anumit număr de dolari din hârtie) au încetat să-l mai primească. În locul acestuia, guvernul trimite câte un impuls

electronic în banca fiecărui recepţioner, care îi creditează contul cu suma de plată a Securităţii Sociale.

Agenţiile federale ale S.U.A. folosesc cartelele de credit şi pentru achiziţii şi colectări de fonduri. De fapt, conform afirmaţiilor lui Joseph Wright, director adjunct al Oficiului Administraţiei şi al Bugetului de la Casa Albă, Unchiul Sam este „cel mai mare utilizator din lume al cartelelor de credit”.

Nicăieri în cadrul vreuneia dintre aceste tranzacţii nu trece dintr-o mână-n alta ceva asemănător măcar pe departe „banilor” în sens tradiţional. Nu se mai schimbă nici măcar o singură monedă sau bancnotă.

Aici, „banii” nu mai constau decât dintr-un şir de zero-uri şi unu-uri transmise prin cablu, microunde sau satelit.

Toate acestea sunt acum atât de rutiniere şi acceptate cu o asemenea încredere, încât abia dacă mai putem să ne îndoim de ele. Dimpotrivă, atunci când vedem sume mari de bani din hârtie trecând dintr-o mână într-alta, bănuim că e ceva putred la mijloc. Presupunem că plata în cash intenţionează să-l înşele pe perceptor sau că cineva e implicat în traficul de droguri.

PRĂBUŞIRI ALE PUTERII

Astfel de schimbări profunde în sistemul bănesc nu se pot produce fără a ameninţa instituţiile consolidate care, până acum, s-au bucurat de poziţii de extraordinară putere.

*° Filme interzise copiilor; în general, filmele sexy sunt X-rated (marcate cu un X – interzise copiilor sub 12-14 ani), iar cele porno, XX-raled (interzise copiilor sub 16-18 ani – haremurile de vârsta variind conform legislaţiei locale) (n.tr.)

La un nivel, substituirea banilor de hârtie cu bani electronici este o ameninţare directă „de exemplu, la adresa însăşi a existenţei băncilor, aşa cum le cunoaştem.

„Activitatea bancară”, susţine Dee Hock, fost preşedinte al companiei Visa International, „nu-şi va menţine poziţia de principal operator al sistemelor de plată”. Băncile au avut un monopol protejat de guvern în serviciile de lichidare a cecurilor. Banii electronici ameninţă să înlocuiască acest sistem.

În legitima apărare, unele bănci au intrat ele însele în afacerile cu cartele de credit. Mai important, şi-au extins raza de acţiune cu maşini de încasat automate41. Dacă băncile emit cartele de debit şi instalează A.T. M.-uri în milioane de unităţi comerciale cu amănuntul, s-ar putea să respingă atacul companiilor de cartele de credit. De vreme ce cartelele de debit fac posibilă primirea instantanee a banilor de către vânzător, în loc să mai aştepte ca Diner’s Club, American Express sau Visa să-i remită plata, proprietarii de magazine s-ar putea să nu dorească să mai continue a le plăti câte o cotă procentuală din fiecare vânzare.

Pe un alt front, băncile susţin atacul unei largi diversităţi de non-bănci.

În Japonia, de exemplu, Ministerul de Finanţe e nelinişti de ideea că unele companii private, ca N.T.T., pot emite „bonuri” de plastic cu valoare – un soi de monedă – cu care să opereze în afara sistemului bancar şi a regulilor acestuia. Dacă o companie poate încasa bani pentru o cartelă preplătită, ea acceptă o „depunere”, exact ca o bancă. Când utilizatorul cheltuieşte, el efectuează echivalentul unei „restituiri”. Iar când compania cartelei îl rambursează pe vânzător, ea operează un „sistem de plată”.

Acestea sunt funcţii pe care cândva nu le puteau îndeplini decât băncile.

Mai mult, dacă firmele cartelelor pot emite credit clienţilor, după cum găsesc ele de cuviinţă şi deţinătorii de cartele nu mai sunt neîngrădiţi de limitele şi restrângerile

de soiul celor care guvernează activitatea bancară, băncile centrale riscă să-şi piardă controlul asupra politicii monetare. În Coreea de Sud, banii de plastic s-au răspândit atât de rapid încât guvernul se teme că alimentează inflaţia.

Pe scurt, ascensiunea banilor electronici în economia lumii ameninţă să cutremure multe relaţii de putere îndelung fortificate. În vâltoarea acestei lupte pentru putere se află cunoştinţele încorporate în tehnologie.

Este o bătălie care va redefini înşişi banii.

41 (în orig.) *automatic* tel/ermacftinesfabr.) A.T.M. (n.tr.)

banii secolului XXI

Desigur, este improbabil ca banii, indiferent dacă sub formă de metal sau hârtie (sau hârtie cu acoperire în metal), să dispară complet. Însă, lăsând la o parte holocaustul nuclear sau cataclismul tehnologic, banii electronici vor prolifera şi vor izgoni majoritatea alternativelor, tocmai deoarece combină schimburile şi contabilitatea în timp real, eliminând astfel multe dintre ineficientele costisitoare care au însoţit sistemul financiar tradiţional.

Dacă reunim acum toate aceste lucruri, devine evident un ansamblu destul de izbitor. Capitalul – prin care înţelegem avuţie pusă în aplicare pentru a mări producţia – se schimbă în paralel cu banii, şi amândouă dobândesc forme noi de fiecare dată când societatea trece printr-o transformare majoră.

În acest timp, li se schimbă şi conţinutul de cunoştinţe. Astfel, banii erei agricole, constând din metal (sau vreun alt produs de larg consum), aveau un conţinut de cunoştinţe apropiat de zero. Într-adevăr, aceşti bani ai Primului Val nu erau numai tangibili şi durabili, ci *şi prealâabetizaţi* – în sensul că valoarea lor depindea de greutate, nu de cuvintele imprimate pe ei.

Actualii bani ai celui de AI Doilea Val constau din hârtii imprimate, cu sau fără acoperire materială. Contează ceea ce e tipărit pe hârtie. Banul este simbolic, dar încă tangibil. Această formă de bani însoţeşte alfabetizarea de masă.

Banii celui de AL Treilea Val constau tot mai mult din pulsaţii electronice. Sunt evanescenţi… transferaţi instantaneu… monitorizaţi pe displayul video. Sunt, de fapt, virtualmente un fenomen video în sine.

Clipind, străfulgerând, zburând în lungul şi-n latul planetei, banii din Al. Treilea Val sunt informaţie – baza cunoaşterii.

Tot mai detaşaţi de încarnările materiale, capitalul şi banii deopotrivă se schimbă pe parcursul istoriei, trecând prin stadii de la cel total tangibil până la cel simbolic şi actualmente, în ultimă instanţă, la forma „suprasimbolică”.

Această vastă succesiune de transformări este însoţită de o profundă mutaţie de credinţă, aproape o convertire religioasă – de la încrederea în obiectele permanente şi tangibile, ca aurul sau hârtia, la o credinţă în faptul că până şi cele mai intangibile şi efemere impulsuri electronice pot fi negociate pe bunuri sau servicii.

Avuţia noastră este o avere formată din simboluri. Şi acelaşi lucru, într-o uluitoare proporţie, este valabil şi pentru puterea care se bazează pe ea.

7 MATERIAL-ISMO!

Într-o zi, pe vremea când încă mai era Ronald Reagan la Casa Albă, în jurul mesei din Sufrageria de Familie s-a adunat un mic grup, să discute viitorul pe termen lung al Americii. Grupul consta din opt fulurologi binecunoscuţi, cărora li se alăturaseră Vicepreşedintele şi trei dintre principalii consilieri ai lui Reagan, printre care şi Donald Regan, recent numit în funcţie de şef al staff-ului prezidenţial.

Întrunirea fusese convocată de către autor, la solicitarea Casei Albe, şi s-a deschis cu declaraţia că, în vreme ce futurologii se contraziceau în multe probleme tehnologice, sociale şi politice, cu toţii erau de acord că economia suferea o transformare profundă.

Abia se pronunţaseră aceste cuvinte, când Donald Regan s-a răstit:

— Deci, credeţi cu toţii c-o să-ncepem să ne tundem unii pe alţii şi-o s-aruncăm cu chiftele! Nu vom mai fi o mare putere de fabricaţie?

Remarcat mai mult pentru memoriile sale sentimentale decât pentru realizările profesionale, Regan avea să fie concediat după o ceartă urâtă cu Nancy Reagan, Prima Doamnă. Dar aceea era prima lui zi de lucru şi a aruncat mănuşa pe masa lustruită cu strălucire, printre tacâmuri.

Preşedintele şi Vicepreşedintele au privit în jur, aşteptând un răspuns.

Majoritatea bărbaţilor de la masa păreau intimidaţi de bruscheţea şi promptitudinea atacului. Heidi Toffler, coautoarea cărţilor „Şocul viitorului” „Al. Treilea Val” şi a celei de faţă, a ridicat mănuşa aruncată de Regan.

— A, nu, domnule Regan, a replicat ea cu răbdare. Statele Unite vor continua să fie o mare putere de fabricaţie. Pur şi simplu nu va mai exista un procentaj atât de mare de oameni care să lucreze în fabrici.

Explicând deosebirea dintre metodele tradiţionale de fabricaţie şi modul în care sunt produse computerele MacIntosh, Heidi a subliniat faptul că Statele Unite sunt cu siguranţă printre cele mai mari producătoare de alimente din lume – cu mai puţin de *2%* din forţa de muncă angajată în agricultură. De fapt, pe parcursul secolului trecut, cu cât i s-a redus mai mult mâna de lucru agricolă comparativ cu cea a altor sectoare, cu atât a devenit S.U.A. O putere agrară mai mare, nu mai slabă. De ce n-ar fi adevărat

acelaşi lucru şi în privinţa manufacturii?

Surprinzător rămâne faptul că, după multe suişuri şi coborâşuri, niţelul de angajare în fabricile americane din 1988 era aproape exact acelaşi din 1968: puţin peste 19 milioane. Produsele manufacturiere contribuiau la producţia naţională cu acelaşi procentaj ca în urmă cu douăzeci de ard. Acest lucru, însă, se realiza cu ajutorul unei fracţiuni mai mici din totalul forţei de muncă.

Mai mult, premoniţia e clară: întrucât populaţia americană şi forţa de muncă au toate şansele să se înmulţească, şi dat fiind că mulţi fabricanţi americani şi-au automatizat şi reorganizat producţia în anii ’80, reducerea angajărilor în fabrici, raportată la numărul total, nu poate decât să continue.

Câtă vreme Statele Unite, conform unor estimări, au şanse să genereze câte 10.000 de noi posturi zilnic în următorii zece ani, puţine, dacă nu chiar niciunul, vor fi în sectorul de prelucrare. Un proces similar a început să transforme şi economiile europeană şi japoneză.

Cu toate acestea, chiar şi acum, cuvintele lui Donald Regan încă mai sunt uneori repetate de către căpitanii industriilor americane prost conduse, liderii sindicali cu liste de membri în continuă scădere şi economiştii sau istoricii care bat toba pe importanţa fabricaţiilor – ca şi cum cineva ar fi sugerat contrariul.

Auto-perpetuatul mit că America îşi va pierde baza manufacturieră a dus la propuneri smintite, ca acelea dintr-o recentă revistă de afaceri care pretindea ca Statele Unite să impună un tarif de 20% pe „toate importurile” şi *să* interzică achiziţionarea străină a oricărei companii americane.

Dincolo de o mare parte a acestei isterii subzistă ideea că transferul angajărilor de la munca manuală la sectoarele de servicii şi munci intelectuale ar fi oarecum nociv pentru economie şi că un mic sector prelucrător (în

termenii posturilor) lasă economia „găunoasă”. Asemenea argumente amintesc vederile fiziocraţilor francezi din secolul al XVIII-lea care, incapabili să-şi imagineze o economie industrială, priveau agricultura ca fiind singura activitate „productivă”.

noul sens al şomajului

O mare parte din lamentaţia asupra „declinului” manufacturier este alimentată de interese egoiste şi bazată pe conceptele depăşite ale avuţiei, producţiei şi şomajului.

Nu mai târziu de anul 1962, o operă fecundă intitulată „Producţia şi distribuţia cunoştinţelor în Statele Unite”, a economistului Fritz Machlup de la Princeton42, a pus bazele unei avalanşe de statistici care documentau faptul că muncitorii mânuiesc acum mai multe simboluri decât obiecte. Pe toată perioada ultimilor ani ai deceniului şase, în cărţi, articole, analize, monografii, şi în cel puţin o carte albă de uz intern pregătită pentru I.B.M., o mică formaţie de futurologi din Statele Unite şi Europa au prevestit tranziţia de la munca musculară la cea intelectuală sau la activităţile care presupun facultăţi psihologice şi umane. La momentul respectiv, aceste avertismente au fost în mare proporţie respinse ca fiind prea „vizionare”.

De-atunci, transferul dinspre munca manuală către servicii şi activitatea supra-simbolică a cunoscut o răspândire pe scară largă, dramatică şi ireversibilă. În S.U.A. de azi, aceste activităţi răspund de cel puţin trei sferturi din forţa de muncă. luarea tranziţie se reflectă pe plan global în surprinzătorul fapt că exporturile mondiale de servicii şi „proprietate intelectuală” sunt acum egale cu acelea de produse electronice şi automatizate laolaltă, sau cu totalul exporturilor de alimente şi combustibili.

Dat fiind că semnalele anterioare au fost ignorate, tranziţia a fost inutil de dură. Concedieri în masă, falimente şi alte frământări au străbătut economia, în timp

ce vechile industrii grele, întârziind cu instalarea computerelor, a roboţilor, sistemelor de informaţii electronice, şi restructurându-se prea încet, s-au pomenii înghiţite de concurenţa mai iute de picior. Mulţi au dat vina pe concurenţa străină, pe ratele de dobândă prea mari sau prea mici, pe excesul de reglementări şi o mie de alţi factori.

Unii dintre aceştia, fără-ndoială, au reat un anumit rol. Dar la fel de vinovată era şi aroganţa celor mai putem ce companii ale coşului-de-fum – fabrici de maşini, oţelării, şantiere navale, firme de textile – care până atunci dominaseră economia. Miopia lor managerială i-a pedepsit pe acei membri ai societăţii cermai puţin responsabili pentru înapoierea economică şi cel mai inapţi să se apere – muncitorii. Chiar şi administratorii ponderaţi au simţit pârjolul fierbinte al şomajului şi, ca rezultat, şi-au văzut conturile bancare, orgoliile şi, uneori, căsniciile, destrămându-se. Washington-ul a făcut foarte puţin pentru a amortiza şocurile.

Faptul că nivelul de angajări în agregatele de fabricaţie era la acelaşi nivel în 1988 ca în 1968 nu înseamnă că muncitorii concediaţi între timp

42 „The Prodaclion and Distribution of Knowledge in the United States”, Fritz Machlup, Princeton: Princeton University Press, 1962 (n.tr.) au revenit pur şi simplu în vechile lor posturi. Dimpotrivă, odată cu adoptarea tehnologiilor avansate, companiile au avut nevoie şi de un mod de muncă radical diferit.

Vechile fabrici din Al. Doilea Val aveau nevoie de muncitori esennalmente interşanjabili. Prin contrast, operaţiunile din Al. Treilea Val necesită capacităţi diverse şi în continuă evoluţie – ceea ce înseamnă că muncitorii devin tot mai puţin interşanjabili. Iar acest lucru răstoarnă întreaga problemă a şomajului cu susul în jos.

În societăţile din Al. Doilea Val sau ale coşului-de-

fum, o infuzie de cheltuire de capital sau putere de cumpărare a consumatorilor ar putea stimula economia, generând locuri de muncă. La un milion de şomeri, s-ar putea, în principiu, să se îndoape economia şi se creeze un milion de posturi. De vreme ce funcţiile erau fie interşanjabile, fie necesitau atât de puţină pricepere încât se puteau învăţa în mai puţin de-o oră, virtual mente orice muncitor neangajat putea ocupa aproape orice slujbă. Presto!

Problema se evaporă.

În economia supra-simbolică a zilelor noastre, acest lucru e mai puţin adevărat – motiv pentru care o mare parte din şomaj pare incurabil, după cum nici remediile tradiţionale keynesiene sau monetariste nu dau bune rezultate. Pentru a face faţă Marii Crize, John Maynard Keynes, după cum ne amintim, a urgentat cheltuirea deficitelor de către guvern pentru a aduce banii în buzunarele consumatorilor. Odată ce consumatorii aveau banii, urmau să se repeadă să cumpere diverse produse. Acest lucru, la rândul său, avea să-i ajute pe fabricanţi să-şi extindă uzinele şi să angajeze mai mulţi muncitori. Rămâi cu bine, şomaj! în schimb, monetariştii au insistat pe manipularea cotelor de dobândă sau a rezervelor financiare, pentru a mări sau micşora după nevoie puterea de cumpărare.

În economia globală de azi, pomparea banilor în buzunarul consumatorului poate doar să-i trimită să curgă peste mări şi ţări, fără a contribui cu nimic la sprijinirea economiei interne. Un american care cumpără un televizor nou sau un player de compact-discuri nu face decât să trimită dolari în Japonia, Coreea, Malayezia sau altundeva. Achiziţia nu sporeşte neapărat numărul locurilor de muncă din ţară.

Dar în vechile strategii există o tară fundamentală. Acestea încă se mai concentrează asupra circulaţiei

banilor, mai curând decât asupra cunoaşterii. Totuşi, nu mai este posibil să se reducă şomajul doar prin creşterea numărului de locuri de muncă, întrucât problema nu mai ţine doar de numere. Şomajul a trecut din faza cantitativă în cea calitativă.

Astfel, chiar dacă ar apărea câte zece noi anunţuri de angajare pentru fiecare muncitor fără lucru, dacă exista zece milioane de posturi libere şi doar un milion de neangajaţi, acel milion nu va fi Capabil să presteze muncile disponibile fără a deţine capacităţile – cunoştinţele – adecvate

cerinţelor profesionale ale acestor slujbe noi. Iar aceste aptitudini sunt f actualmente atât de diversificate şi de rapid-schimbătoare, încât muncitorii şi nu mai pot fi interschimbaţi la fel de uşor sau ieftin ca în trecut. Banii şi. numerele nu mai rezolvă problema.

Şomerii au nevoie disperată de bani pentru supravieţuirea lor şi a familiilor, fiind deci atât necesar, cât şi de drept moral, să li se ofere niveluri decente de asistenţă publică. Dar orice strategie eficientă de reducere a şomajului într-o economie supra-simbolică trebuie să depindă mai puţin de alocarea avuţiei şi mai mult de alocarea cunoaşterii.

În continuare, odată ce e improbabil ca aceste noi locuri de muncă să se găsească în sectorul pe care încă-l mai considerăm de prelucrare, ceea ce va fi necesar nu este doar o chestiune de aptitudini mecanice – sau, că tot veni vorba, algebră, cum afirmă unii fabricanţi – ci şi a unei vaste game de facultăţi culturale şi interpersonale. Va trebui să pregătim oamenii, prin şcolarizare, ucenicie şi învăţătură la locul de muncă, pentru activitatea în domenii ca serviciile umane – să-i ajutăm, de exemplu, pentru îngrijirea populaţiei noastre de bătrâni în înmulţire accelerată, a copiilor, pentru serviciile de sănătate, de securitate personală, instructaj, agrement şi recrecre,

turism etc”.

Va trebui de asemenea să începem a acorda slujbelor din serviciul uman acelaşi respect care înainte li se rezerva manufacturii, mai curând decât să denigrăm cu dispreţ întregul sector al serviciilor ca pe o „aruncare de chiftele”. McDonald’s nu poate rezista ea simbol al unei game de activităţi incluzând totul, de la învăţământ până la lucrul într-o agenţie matrimonială sau centrul de radiologie al unui spital.

Mai mult, dacă lefurile, aşa cum se afirmă adesea, sunt prea mici în sectorul serviciilor, atunci soluţia nu constă în jeli rea relativului declin al posturilor din prelucrare, ci în creşterea productivităţii serviciilor şi. inventarea unor noi forme de organizare a forţei de muncă şi contractelor colective. Sindicatele – în principal concepute pentru bresle sau fabricarea în masă – au nevoie să se transforme total, altfel urmând a fi înlocuite de către organizaţiile de stil nou, mai potrivite pentru economia supra-simbolică. Ca să supravieţuiască, va trebui să înceteze cu tratarea salariaţilor în masă şi să înceapă să-l privească în sistem individual, susţinând, nu combătând, programele de muncă la domiciliu, flexurne43 şi jofc-sharing44.

43 (De la *fie|ible time* – timp flexibil): plan care le permite salariaţilor să-şi stabilească singuri programele de lucru, în cadrul unei largi game orare (n.tr.)

44 (Lit.) împărţirea muncii/sarcinilor; sistem conform căruia mai mulţi angajaţi îşi pot împărţi aceleaşi sarcini (n.tr.)

Pe scurt, ascensiunea economiei supra-simbolico ne determină să reconceptualizăm întreaga problemă a şomajului, pocnind de la nivelul zero. A sfida, însă, supoziţiile depăşite, înseamnă ei sfida şi pe cei ce beneficiază de pe urma lor. Sistemul de creare a avuţi: i din Al. Treilea Val ameninţă astfel relaţiile de putere de

mult consolidate din corporaţii, sindicate şi guverne.

SPECTRUL MUNCII MINTALE

Economia supra-simbolică aruncă în desuetudine nu numai concepţiile noastre asupra şomajului, dar şi pe cele ale muncii. Pentru a o înţelege, odată cu luptele pentru putere pe care le declanşează, vom avea nevoie chiar şi de un vocabular nou.

Astfel, în prezent, diviziunea economiei în sectoare ca „agricultură”, „fabricaţie” şi „servicii” mai mult încurcă decât să lămurească. Actualele schimbări în mare viteză înceţoşează distincţiile cândva nete. S-ar putea să-l surprindă pe dl. Regan, care e preocupat că prea mulţi americani s-ar tunde unul pe altul, că fondatorul uneia dintre cele mai mari fabrici de computere din Europa a spus în repetate rânduri: „Suntem o companie de servicii – întocmai ca o frizerie!”

În loc să ne cramponăm de vechile clasificări, avem nevoie să privim dincolo de etichete şi să întrebăm ce au efectiv de făcut oamenii din aceste companii pentru a crea valoare adăugată. Odată ce formulămm această întrebare, constatăm că tot mai mult din munca în toate cele trei sectoare constă din procesare simbolică, sau „muncă mintală”.

Acum fermierii folosesc computere pentru a calcula recoltele de cereale; oţelarii monitorizează console şi displayuri video; bancherii de investiţii îşi deschid laptopurile pentru a modela pieţele financiare. Puţin contează dacă economiştii preferă să eticheteze aceste activităţi ca „argicole”, „prelucrătoarre” sau „de servicii”.

Chiar şi categoriile profesionale se perimează. A califica pe cineva ca magazioner, operator pe maşină sau reprezentant comercial înseamnă mai curând a ascunde decât a clarifica. Etichetele pot rămâne aceleaşi, dar, muncile propriu-zise, nu.

Este mult mai util în zilele noastre să se grupeze

muncitorii conform; cantităţii de procesare simbolică sau muncă intelectuală pe care o!] efectuează ca parte a îndatoririlor lor, indiferent de eticheta pe care o poartă, sau dacă lucrează întâmplător într-un magazin, camion, fabrică, spital sau, birou.

La capătul îndepărtat al ceea ce s-ar putea numi „spectrul muncii mintale”, îi avem pe cercetătorul ştiinţific, analistul financiarprogramatorul de computere, sau, de ce nu, banalul arhivar. De ce, s-ar putea pune întrebarea, să-i includem pe arhivari şi oamenii de ştiinţă în acelaşi grup? Răspunsul este acela că, deşi funcţiile lor diferă evident şi lucrează la nivele foarte diferite ale abstracţiei, amândoi – şi alte milioane ca ei – nu fac decât să mute informaţii dintr-un loc în altul sau să genereze i alte informaţii. Munca lor este complet simbolică.

În centrul spectrului muncii mintale găsim o gamă largă de activităţi „mixte” – sarcini care-i cer lucrătorului să efectueze munca fizică, dar şi să manevreze informaţii. Şoferul de la Federal Express sau United Parcel Service mânuieşte cutii şi pachete, conduce un autocamion, dar operează şi un computer pe care-l are alături. În fabricile avansate, operatorul unei maşini este un muncitor cu instructaj de înalt nivel. Recepţionerul de hotel, infirmiera şi mulţi alţii au de-a face cu oameni – dar petrec o parte din timp considerabilă generând, obţinând sau oferind informaţii.

Mecanicii de la service-urile Ford, de exemplu, or fi având ei şi azi mâinile unsuroase, dar curând vor folosi un sistem computerizat conceput de către Hewlett-Packard care le va furniza un „sistem expert” pentru a-i ajuta să rezolve necazurile, alături de accesul instantaneu la o sută de megabiţi de schiţe tehnice şi date înmagazinate pe CD-ROM. Sistemul le cere mai multe date despre maşina pe care o repară; le permite să caute intuitiv prin masele de materiale tehnice; operează deducţii şi apoi îi călăuzeşte

prin etapele reparaţiei.

Când interacţionează cu acest sistem, sunt ei oare „mecanici”, sau „muncitori-mintali”?

Muncile pur manuale din capătul inferior al spectrului sunt acelea care dispar. Cu tot mai puţine activităţi manuale în economie, „proletariatul” reprezintă acum o minoritate, înlocuită progresiv de către „cognitariat”.

Mai exact spus, pe măsură ce se desfăşoară economia supra-simbolică, proletariatul *devine* cognitariat.

În prezent, întrebarea-cheie despre ocupaţia unei persoane trebuie să se refere la cât de multă procesare de informaţii implică acea muncă, cât de rutinieră sau programabilă este, ce nivel de abstracţiuni e implicat, ce acces are persoana la banca centrală de date şi sistemul de informaţii al administraţiei şi de câtă autonomie şi responsabilitate se bucură individul.

A descrie toate acestea drept „găunoşenie” sau a le expedia ca „a arunca chiftele cu praştia” este ridicol. Asemenea sloganuri devalorizează exact acea parte a economiei care se dezvoltă mai repede şi generează cele mai multe locuri noi de muncă. Ele ignoră crucialul rol nou al cunoaşterii în producţia avuţiei. Şi omit să observe că transformarea muncii omeneşti corespunde cu precizie ascensiunii capitalului şi banilor supra-simbolici, schiţată în capitolul anterior. Face parte din restructurarea totală a societăţii, în timp ce ne repezim spre secolul XXI.

frunţi înguste contra frunţi înalte

Astfel de schimbări imense nu pot interveni fără conflicte de putere, iar a anticipa cine va câştiga şi cine va pierde ne-ar putea ajuta să gândim companiile pe un spectru similar cu cel al muncii mintale.

Este necesar să clasificăm companiile nu pe baza apartenenţei lor la sectorul prelucrător sau la cel al serviciilor – cui îi pasă ce-i adevărat? – ci prin ceea ce fac

efectiv membrii lor. C.S.X., de exemplu, este o firmă care operează căile ferate din toată jumătatea estică a Statelor Unite, împreună cu una dintre cele mai mari afaceri din lume de containerizare transoceanică (C. S.X. aduce piese de maşini Honda în Statele Unite). Dar C.S.X. se auto-consideră tot mai mult ca aparţinând de sectorul informaţiilor.

Alex Mandl afirmă despre C.S. X.: „Componenta informativă a serviciului nostru de ambalaje devine tot mai extinsă. Nu ajunge doar să livrăm produsele. Clienţii vor informaţii. Unde vor fi montate şi demontate produsele lor, în ce moment va ajunge acolo fiecare piesă, informaţii despre preţuri, despre consumatori şi încă multe altele. Suntem o firmă orientată spre informaţii". Ceea ce înseamnă că proporţia angajaţilor *CSX.* din zonele mijlocie şi superioară ale spectrului muncii mintale este în creştere.

Acest lucru sugerează că firmele pot fi clasificate aproximativ ca „frunţi-înalte", „frunţi-medii" sau „frunţi-înguste", în funcţie de cât de intensiv-cunoscătoare sunt. Unele companii şi industrii necesită mai multă procesare de informaţii decât altele, în scopul de a produce avuţie.

Asemeni muncilor individuale, pot fi poziţionate pe spectrul munciimintale în conformitate cu cantitatea şi complexitatea de muncă mintală pe care o depun.

Psihiatrul Donald F. Klein, director al serviciului de cercetare al Institutului Psihiatric din New York, duce această idee cu un pas mai departe şi insistă că diferenţele, la rândul lor, se reflectă în nivelele generale de inteligenţă necesare lucrătorilor. „Chiar credeţi că muncitorul mediu de la Apple nu este mai isteţ decât muncitorul mediu de la McDonald să" întreabă el. „Administraţia superioară de la McDonald's poate fi întocmai la fel de deşteaptă ca administraţia superioară de la Apple (deşi mă-ndoiesc), dar proporţia personalului

acestor corporaţii care presupun un I.Q. Înalt şi capacităţi simbolice diferă, cu siguranţă, considerabil”.

Conform acestui raţionament, ar trebui să putem ajunge la un scor I. Q.

colectiv pentru fiecare companie. Sunt muncitorii de la Chrysler implicit r mai deştepţi decât cei de la Ford sau Toyota? (Nu în sensul de-a fi mai binv; * instruiţi, ci de-a avea o inteligenţă nativă mai mare.) Cum rămâne 11; rangurile I.Q., să zicem, pentru Apple faţade Compaq, sau General Foou versus Pillsbury? Mergând până la absurd, ne-am putea imagina un n» cu

— Rang pentru Fortune 500 – conform cu I. Q.-ul colectiv.

Dar oare firmele de înalt I.Q. produc prin definiţie mai multă avuţie decât cele de I.Q. scăzut? Sunt mai profitabile? Desigur, alte calităţi, ca motivaţia, energia sau, de ce nu, intensitatea concurenţei, pot avea mai multă legătură cu succesul corporatist. Şi, în orice caz, cum ar trebui să se măsoare inteligenţa? Există motive puternice să credem că testele de I. Q.

convenţionale sunt influenţate cultural şi ţin cont de prea puţine aspecte ale inteligenţei propriu-zise.

Nu este însă nevoie să întreţinem scenarii fanteziste pentru a observa că, absolut aparte de nivelul de inteligenţă al angajaţilor individuali, firmele cu frunţi-înalte se comportă diferit de cele care depind mai puţin de cunoştinţe.

Firmele cu frunţi-înguste concentrează munca-mintală în jurul câtorva persoane de la vârf, lăsând munca musculară sau fără judecată în seama tuturor celorlalţi. Supoziţia lor de funcţionare este că muncitorii sunt neşituori sau că, în orice caz, cunoştinţele lor sunt irelevante pentru producţie.

Chiar şi în sectorul cu frunţi-înalte se pot găsi astăzi exemple ale „despecializării” – simplificarea sarcinilor,

reducerea lor la cele mai mărunte componente, monitorizarea produsului bucată cu bucată. Aceste încercări de a aplica metode concepute de Frederick Taylor pentru a se folosi în fabricile de la începutul secolului XX sunt, oricum, valul trecutului cu frunţi-înguste, nu viitorul cel cu frunţi-înalte. Căci orice sarcină atât de repetitivă sau simplă încât să se poată efectua fără contribuţia gândirii este, în ultimă instanţă, candidata la robotizare.

Prin contrast, pe măsură ce economia avansează spre producţia suprasimbolică, toate firmele sunt obligate să reconsidere rolul cunoaşterii. Cele mai inteligente companii din sectorul de frunţi-înalte sunt primele care regândesc rolul cunoaşterii şi reproiectează însăşi munca. Ele operează pe

— Baza ipotezei că productivitatea şi profiturile vor zbura până la cer, dacă, munca fără judecată este redusă la minimum sau transferată tehnologiilor. avansate, iar potenţialul total al muncitorului e deviat. Scopul constă într-o forţă de muncă mai bine plătită, dar mai mică şi mai inteligentă.

Chiar şi operaţiunile de frunţi-medii care încă mai necesită manipularea fizică a obiectelor devin mai intensiv-cunoscătoare, urcând pe spectrul muncii-mintale.

La Genlorp Automotive din Shelbyville, Indiana, tocmai se încheie construcţia unei uzine nou-nouţe de 65.000.000 $, care va angaja curând cinci sute de muncitori care să facă panouri de plastic pentru Chevroieturi, Pontiac-uri şi Oldsmobile-uri. Fiecare muncitor, nu doarsupervizorii şi managerii, va beneficia de un instructaj în valoare de 8.000-10.000 $. Pe lângă învăţarea sarcinilor fizice necesare, vor fi instruiţi în rezolvarea problemelor, aptitudini de conducere, adaptarea în funcţii şi procesele organizatorile. Lucrătorii urmează să fie împărţiţi în echipe. Asistaţi de computer,

vor învăţa metodele de control ale proceselor statistice. Fiecare echipă va deprinde mai multe misiuni diferite, astfel încât să-şi poată permuta funcţiile şi să reducă la minimum plictiseala. Şefii de echipă învaţă timp de un an de zile, făcând şi călătorii în străinătate.

Genlorp nu investeşte atât de masiv din motive altruiste. Aşteaptă rambursarea sub forma unei demarări rapide a uzinei, precum şi printr-o calitate ridicată, mai puţină risipă şi un produs mai mare per muncitor.

Firmele cu frunţi-înalte, în general, nu sunt instituţii de binefacere.

Deşi munca în cadrul lor tinde să fie mai puţin oneroasă fizic decât în operaţiunile cu frunţi-înguste, iar mediul ambiant mai agreabil, aceste firme cer în mod tipic mai *mult de* la angajaţii lor decât firmele cu frunţiânguste. Salariaţii sunt încurajaţi să-şi folosească nu numai gândirea raţională, ci să-şi toarne în muncă şi emoţiile, intuiţiile şi imaginaţia. Din acest motiv, criticii marcusieni consideră fenomenul o şi mai sinistră „exploatare” a angajatului.

Ideologia frunţilor înguste în economiile industriale cu frunţuânguste, averea era măsurată în mod tipic prin posesiunea de bunuri. Producţia bunurilor era privită drept pilonul central al economiei. Dimpotrivă, activităţile serviciilor şi cele simbolice, oricât de inevitabile, erau stigmatizate ca neproductive. (Şi încă mai sunt uneori, de către economiştii care aplică măsuri de rutină ale productivităţii destinate sectorului de prelucrare şi inaplicabile serviciilor, care prin însăşi natura lor sunt mai greu de măsurat.) 45

Fabricarea de bunuri – maşini, radiouri, tractoare, televizoare – era considerată „masculină” sau maefio, asociindu-i-se termeni ca *practic.*

45 De remarcai prezenta agresivă a acestei atitudini în regimul comunistdin România şi sechelele ei în

guvernele post-comuniste, până în zilele noastre; vezi şi în continuare în tr.) *realist* sau *lucid.* Prin contrast, producţia de cunoştinţe sau schimbul de informaţii erau defăimate în mod tipic ca simple „împingeri de hârtii" şi socotite nedemne sau – mai rău – efeminate.

Din aceste atitudini a decurs un şuvoi de concluzii. De exemplu, aceea că „producţia" este combinaţia dintre resursele materiale, maşini şi muşchi… că patrimoniul cel mai important al unei firme este cel tangibil…

că avuţia naţională curge dintr-un surplus al economiei bunurilor materiale… că economia serviciilor e semnificativă numai fiindcă facilitează economia bunurilor… că cea mai mare parte a educaţiei este risipă, în afara cazurilor când reprezintă în mod îngust vocaţia… că cercetarea e uşuratică şi cu ifose… şi că artele liberale sunt irelevante sau, mai rău, duşmanele succesului în afaceri.

Ceea ce conta, pe scurt, era materia. 46

Incidental, ideile de acest gen nu se limitau în niciun caz la Babbiţii capitalismului. Au avut analogiile lor în lumea comunistă. Economiştii marxişti, în lipsă de altceva, au avut mult de furcă să integreze munca de frunţi-înalte în schemele lor, iar „realismul socialist" în artă a produs mii de portrete de muncitori fericiţi, încordându-şi muşchii că ai lui Schwarzenegger pe un fundal de roţi dinţate, coşuri-de-fum, locomotive cu aburi. Glorificarea proletariatului şi teoria că acesta s-ar fi aflat în avangarda schimbării reflecta principiile unei economii a frunţilor-înguste.

Efectul obţinut prin acumularea tuturor acestor elemente a fost mai mult decât o bălăceală de opinii, ipoteze şi atitudini izolate. A format, mai degrabă, o ideologie auto-susţinută şi auto-justificată, bazată pe un soi de materialism *macho* – un neobrăzat şi triumfal „material: ismo"!

Materialismo era, de fapt, ideologia fabricaţiei de masă. Indiferent că-l exprimau căpitanii capitalismului sau economiştii convenţionali, el reflectă, după cum comenta în derâdere ziarul *„Financial Times”*, „o optică a primatului produsului material pe care ar aprecia-o planificatorii sovietici”. Este un ciomag folosit în lupta pentru putere dintre interesele legitime ale economiei coşului-de-fum şi cele ale rapid-emergentei economii supra-simbolice.

A fost o vreme când materialismul ar fi putut avea sens. Astăzi, când adevărata valoare a majorităţii produselor subzistă în cunoştinţele pe care le încorporează, este o concepţie atât reacţionară, cât şi imbecilă. Orice ţara care, neavând de ales, urmează o politică bazată pe materialismo, se auto-condamnă să devină Bangladesh-ul secolului XXI.

46 (în orig.) *Whal matteied (...) was matter. Joc* de cu virite: matt*er = mate*rie; to m*atur = a* conta (n.tr.), ideologia frunţilor înalte

— Companiile, instituţiile şi persoanele care mizează totul pe economia supra-simbolică încă nu au elaborat im contra-raţionament coerent. Unele dintre ideile de bază, însă, au început să-şi stabilească locul.

Primele fundaţii fragmentare ale acestei noi economii se pot întrezări în scrierile încă nerecunoscute ale unor oameni ca regretatul Eugen Loebl care, în cei unsprezece ani petrecuţi într-o închisoare comunistă din Cehoslovacia, a regândit profund atât ipotezele economiei marxiste, cât şi pe ale celei occidentale; ori Henry K.H. Woo, din Hong Kong, care a analizat „dimensiunile nevăzute ale bogăţiei”; sau Orio Giarini, din Geneva, care aplică în analiza sa asupra serviciilor viitorului conceptele de risc şi nedeterminare; şi americanul Walter Weisskopf, care scrie despre rolul condiţiilor de non-echilibru în dezvoltarea economică.

Oamenii de ştiinţă actuali întreabă cum se comportă

sistemele în condiţii de turbulenţă, cum evoluează ordinea din starea de haos şi cum sar sistemele în dezvoltare pe nivele de diversitate mai înalte. Asemenea întrebări sunt extrem de pertinente pentru afaceri şi economie. Cărţile de management vorbesc despre „prosperarea pe baza haosului”. Economiştii redescopere opera lui Joseph Schumpeter, care a vorbit despre „distrugerea creatoare” ca necesară progresului. Într-o furtună de acaparări, deposedări, reorganizări, falimente, parveniri, *joint* ventures-uri şi reorganizări interne, întreaga economie îşi asumă o nouă structură cu ani-lumină mai diversificată, mai complexă şi în schimbare mai rapidă decât vechea economie a hornului-de-Yum.

Acest „salt” Ia un nivel mai înalt de diversitate, complexitate şi viteză pretinde un salt corespunzător către forme superioare şi sofisticate de integrare. La rândul său, acesta presupune nivele radical mai înalte de procesare a cunoştinţelor.

Fără această coordonare superioară, şi fără muncă-mintală pe care o necesită, economia nu poate adăuga nicio valoare, nu poate crea nicio avere. Valoarea, aşadar, e dependentă de mai mult decât simpla mixtură de pământ, muncă şi capital. Tot pământul, munca şi capitalul din lume nu vor satisface nevoile consumatorilor dacă nu se pot integra la un nivel mult mai înalt decât înainte. Iar acest fapt schimbă întreaga noţiune a valorii.

Un raport recent al lui Promethee, un rezervor de gândire independent, din Paris, exprimă lucrurile astfel: „Valoarea este de fapt «extrasă» prin producţia/provizia unui produs/serviciu. Aşa-numitele economii de servicii (…) nu sunt caracterizate de faptul că oamenii ar fi început dintr-odată să-şi împlinească viaţa prin consum non-tangibil, ci mai curând prin

acela că activităţile care ţin de tărâmul, economic suferă o integrare crescândă”.

Bazată în proporţie masivă pe scrierile din secolul al XVII-lea ale lui René Descartes, cultura industrialismului i-a răsplătit pe oamenii care puteau fragmenta problemele şi procesele în părţi constitutive din ce în ce mai mici. Această abordare dezintegrativă* sau analitică, atunci când e transferată la economie, ne face să gândim producţia ca pe o serie de paşi separaţi.

Acumularea de capital, dobândirea de materii prime, recrutarea de muncitori, desfăşurarea tehnologiei, reclamele, vânzările şi distribuirea produsului erau văzute toate fie ca secvenţiale, fie ca izolate una de alta.

Noul model de producţie care izvorăşte din economia supra-simbolică diferă în mod dramatic. Bazat pe o viziune sistemică sau integratoare, priveşte producţia ca lot mai simultană şi sintetizată. Părţile procesului nu reprezintă întregul şi nu pot fi izolate între ele.

Informaţia câştigată de către persoanele din marketing şi vânzări alimentează inginerii, ale căror inovaţii au nevoie să fie înţelese de către finanţişti, a căror capacitate de a obţine capital depinde de cât de satisfăcuţi sunt clienţii, ceea ce depinde de cât de bine programate sunt camioanele companiei, ceea ce depinde în parte de motivaţia angajatului, care depinde de salariu plus sentimentul de împlinire, care depinde… et caetera, et caetera.

Conectivitatea, mai degrabă decât deconectivitatea, integrarea mai curând decât dezintegrarea, simultaneitatea în timp-real şi nu etapele secvenţiale – acestea sunt ipotezele pe care se bazează paradigma noii producţii.

Descoperim, de fapt, că „producţia” niciun începe, nici nu se sfârşeşte în fabrică. Astfel, cele mai recente modele de producţie economică extind procesele atât în amonte cât şi în aval – înainte, în ţinerea sub observaţie sau „susţinerea” produsului chiar şi după ce e vândut, ca

în cazul garanţiilor reparaţiilor de maşini sau sprijinul aşteptat de la detailist atunci când o persoană cumpără un computer. Nu peste mult, concepţia de producţie va ajunge chiar şi mai departe, până la eliminarea sigură ecologic a produsului după folosire. Companiile vor trebui să contribuie la curăţenia post-folosinţă, fiind nevoite să modifice caracteristicile designului, calculele costurilor, metodele de producţie şi multe altele pe lângă toate acestea. Astfel procedând, vor furniza şi mai multe servicii, cu privire la fabricaţie, şi vor adăuga valoare. „Producţia" va fi considerată ca incluzând toate aceste funcţiuni.

În mod similar, definiţia se poate extinde înapoi, până la a include funcţii ca instruirea salariatului, prevederea îngrijirii cu ziua şi alte servicii.

Un muncitor muscular nefericit poate fi determinat să fie „productiv". În activităţile intens-simbolice, lucrătorii mulţumiţi produc mai mult. De aici, productivitatea începe chiar înainte ca muncitorul să fi sosit la birou.

Fervtru bătrâni, o asemenea definiţie extinsă a producţiei poate părea neclară sau absurdă. Pentru noua generaţie de lideri supra-simbolici, condiţionaţi să gândească sistematic mai degrabă decât în termenii paşilor izolaţi, va părea un lucru foarte firesc.

Într-un cuvânt, producţia e reconceptualizată sub forma unui proces mult mai cuprinzător decât şi-au imaginat economiştii şi ideologii economiei frunţilor-înguste. Iar de-acum înainte, la fiecare pas, se situează cunoaşterea, nu munca ieftină; simbolurile, nu materiile prime, care încorporează şi adaugă valoare.

Această profundă reconceptualizare a surselor de valoare adăugată e extrem de bogată în consecinţe. Sfărâmă supoziţiile liber-schimbiştilor şi marxiştilor deopotrivă, şi materialismul care le-a dat naştere amândurora.

Astfel, ideile că valoarea provine numai şi numai din

sudoarea spinării muncitorului, şi că valoarea ar fi produsă de către gloriosul întreprinzător capitalist, ambele implicate în materialismo, se dezvăluie ca fiind false şi derutante politic precum şi economic.

În noua economie, recepţionerul şi bancherul investitor care asamblează capitalul, operatorul de la butoane şi vânzătorul, alături de specialistul în telecomunicaţii şi designerul de sisteme, adaugă cu toţii valoare. Mai semnificativ chiar, acelaşi lucru îl face şi clientul. Valoarea rezultă dintr-un efort total, nu dintr-un pas izolat al procesului.

Importanţa crescândă a muncii-mintale nu se va pierde, indiferent câte poveşti de groază sunt publicate ca să avertizeze asupra înfricoşătoarelor consecinţe ale „dispariţiei" bazei prelucrătoare sau să ia în derâdere conceptul de „economie informaţională". Şi nici noua concepţie asupra modului de creare a averii.

Căci ceea ce vedem este o imensă convergenţă a schimbării – transformarea producţiei alăturându-se transformării capitalului şi banilor înşişi. Împreună, formează uh sistem revoluţionar nou pentru crearea bogăţiei pe planeta noastră.

Loricine citeşte această pagină deţine o uluitoare facultate, numită ştiinţă de carte. Simţim uneori un şoc, amintindu-ne că toţi am t strămoşi care erau analfabeţi. Nu proşti, nici ignoranţi, dar de-un invincibil analfabetism.

Simplul act de a citi a reprezentat o fantastică realizare în lumea veche.

Sfântul Augustin, scriind în secolul al V-lea, se referă la mentorul său, Sfântul Ambrose, Episcop de Milano, care era atât de învăţat încât putea efectiv să citească fără a-şi mişca buzele. Pentru această uluitoare faptă, era considerat cea mai mintoasă persoană din lume.

Nu numai că erau analfabeţi majoritatea strămoşilor noştri, dar mai erau şi „aminterici", ceea ce însemna că nu

puteau efectua nici cea mai simplă operaţie de aritmetică. Puţinii care puteau s-o facă erau calificaţi drept periculoşi de-a dreptul. Un minunat avertisment atribuit lui Augustin le impune creştinilor să stea departe de aceia care ştiu să adune sau să scadă. Era evident că aceştia „legaseră înţelegere cu Diavolul să întunece spiritul şi să închidă omul în cătuşele Iadului" – sentiment cu care ar putea fi de acord în zilele noastre orice student la matematici în anul patru.

Abia peste o mie de ani îi găsim pe „dascălii socotitori" care-şi învăţau „elevii îndreptaţi spre cariere comerciale.

Ceea ce reiese de-aici este că multe dintre cele mai simple priceperi luate astăzi drept garantate în lumea afacerilor sunt produsul a secole şi milenii de dezvoltare intelectuală cumulativă. Cunoştinţele din China, din India, de la negustorii arabi şi fenicieni, precum şi din Vest, sunt o parte nerecunoscută din moştenirea pe care se bazează astăzi funcţionarii întregii lumi a afacerilor. Generaţii succesive au deprins aceste priceperi, le-au adaptat, le-au transmis, iar apoi au clădit încet pe baza rezultatelor, f Toate sistemele economice au la temelie o, bază de cunoştinţe". Toate întreprinderile de afaceri depind de preexistenta acestei resurse socialmente construite. Spre deosebire de capital, muncă şi pământ.

SUBSTITUTUL FINAL

economiştii şi funcţionarii din afaceri obişnuiesc să o neglijeze când calculează „intrările" necesare pentru producţie. Totuşi, această resursă – graţial plătită, parţial exploatată fără nicio taxă – este acum cea mai importantă din toate.

Rareori de-a lungul istoriei, progresul cunoaşterii a spart bariere vechi.

Cea mai importantă dintre aceste răzbateri a fost invenţia noilor unelte de gândire şi comunicare, ca

ideograma… alfabetul… zero-ul… şi, în secolul nostru, computerul.

Acum treizeci de ani, oricine care avea cea mai vagă capacitate de a folosi un computer era descris în presa populară ca un „vraci matematic" sau un „creier gigant", exact ca Sfântul Ambrose în epoca buzelor mişcătoare.

Astăzi, trecem printr-unul din acele semne de exclamare ale istoriei când întreaga structură a cunoaşterii omeneşti se cutremură încă odată sub imperiul schimbării, odată cu prăbuşirea vechilor bariere. Nu numai că acumulăm mai multe „fapte" – indiferent ce-or fi *ele.* Exact în timp ce restructurăm acum companii şi economii întregi, reorganizăm complet producţia şi distribuţia cunoştinţelor şi simbolurile folosite pentru a le comunica.

Ce înseamnă acest lucru?

Înseamnă că formăm noi reţele ale cunoaşterii… legam conceptele unul de altul, în moduri surprinzătoare… clădim uluitoare ierarhii de deducţii… odrăslim noi teorii, concepte şi imagini, bazate pe ipoteze inedite, noi limbaje, coduri şi logici. Afacerile, guvernele şi indivizii colectează şi înmagazinează mai multe date pure decât orice generaţie precedentă din istorie (creând o masivă şi derutantă mină de aur pentru istoricii zilei de mâine).

Mai important, însă, corelăm datele în mai multe feluri, conferindu-le un context şi astfel dându-le formă de informaţii; şi asamblăm crâmpeie de informaţie în tot mai mari modele şi arhitecturi ale cunoaşterii.

Niciunul dintre aceste lucruri nu implică faptul că datele sunt corecte, informaţiile adevărate, iar cunoştinţele înţelepte. Implică însă vaste schimbări în modul de-a vedea lumea, de-a crea avuţia şi de-a exercita puterea.

Nu toate aceste noi cunoştinţe sunt faptice sau măcar explicite. Multe cunoştinţe, în sensul folosirii termenului aici, sunt neexprimate, constând din presupuneri

îngrămădite peste alte presupuneri, din modele fragmentare, din analogii neobservare, şi includ nu doar date de informaţie logică şi aparent neemoţională, ci şi valori, produse ale pasiunii şi emoţiei, ca să nu mai vorbim despre imaginaţie şi intuiţie.

Gigantica răsturnare de astăzi în baza de cunoştinţe a societăţii – şi nu proliferarea computerelor sau simpla manipulare financiară – este aceea care explică ascendenţa economiei supra-simbolice.

alchimia informaţiei

Multe schimbări din sistemul de cunoştinţe al societăţii se traduc direct în operaţiuni de afaceri. Acest sistem de cunoaştere este o parte chiar şi mai atotpătrunzătoare a ambientului fiecărei firme decât sistemul bancar, sistemul politic sau cel energetic.

Cu excepţia faptului că nicio afacere nu şi-ar putea deschide porţile dacă nu ar exista limbaj, cultură, date, informaţii şi *know-how,* există faptul mai profund că, din toate resursele necesare pentru a crea averea, niciuna nu este mai versatilă decât acestea. De fapt, cunoştinţele (uneori doar informaţiile şi datele) se pot folosi ca înlocuitori ai altor resurse.

Cunoaşterea – în principiu inepuizabilă – este substitutul final.

Să luăm tehnologia.

În majoritatea fabricilor cu coşuri-de-fum, schimbarea oricărui produs era inaccesibil de costisitoare. Necesita făuritori de scule şi şabloane scump plătiţi, matriţeri şi alţi specialişti, şi rezulta în „timpi morţi" prelungiţi, perioade în care maşinile lâncezeau şi mâncau capital, dobânzi şi cheltuieli de regie. De aceea, costul per unitate cobora dacă se puteau produce serii din ce în ce mai lungi de articole identice.

În locul acestor serii lungi, cele mai recente tehnologii prelucrătoare asistate de computer fac posibilă

o diversitate nesfârşită. Philips, gigantica firmă de electronice fondată în Olanda, a fabricat în 1972 o sută de modele diferite de televizoare color. Astăzi, varietatea a crescut la cinci sute de modele diferite. Bridgestone Vycle Company din Japonia promovează bicicleta „Radac Tailor – Made" 47, Matsushita oferă o linie semispecializată de aşternuturi încălzite, iar Washington Shoe Company produce pantofi de damă semispecializaţi – câte treizeci şi două de modele pentru fiecare mărime – în funcţie de picioarele clientelor, măsurate de către computer în magazinul de încălţăminte.

Dând peste cap economia producţiei de masă, noile tehnologii informatizate împing costul diversităţii spre zero. Astfel, cunoştinţele substituie preţul cândva mare al *schimbării* în procesul de producţie.

Sau, să luăm materialele.

47 Taikir-made – croiţi de comandă (n.tr.)

Un program isteţ de computer cuplat la un strung poate tăia din aceeaşi cantitate de oţel mai multe piese decât majoritatea strungarilor umani.

Făcând posibilă miniaturizarea, noile cunoştinţe duc la produse mai mici „şi mai uşoare, care, la rândul lor, reduc problemele de depozitare şi transport. După cum am văzut în cazul C.S.X., firma de transporturi feroviare şi maritime, urmărirea la minut la expediţiilor – altfel spus, mai buna informaţie – înseamnă alte cheltuieli de transport economisite.

Noile cunoştinţe mai duc şi la crearea unor materiale complet noi, de la componentele aeronavelor până la substanţe biologice, şi măreşte capacitatea de a substitui un material cu altul. Totul, de la rachetele de tenis până la motoarele cu reacţie, încorporează noi materiale plastice, aliaje şi compuşi complecşi. AHied-Signal, Inc., de la Morristown, New Jersey, fabrică o substanţă numită Metglas, care combină trăsăturile metalului şi ale sticlei şi

se foloseşte pentru a face transformatoarele de energie mult mai eficiente. Noile materiale optice ţintesc spre computere mult mai rapide. Noile tipuri de blindaje ale tancurilor sunt făcute dintr-o combinaţie de oţel, ceramică şi uraniu. Cunoştinţele mai profunde ne permit să specializăm materialele la nivel molecular, pentru a produce catacteristicile termale, electrice sau mecanice dorite.

Singurul motiv pentru care transportăm acum enorme cantităţi de materii prime, ca bauxita, nichelul sau cuprul, pe tot întinsul planetei, este acela că ne lipsesc cunoştinţele pentru a converti materialele locale în substituţi utilizabili. Odată ce dobândim *know-how-uh* vor rezulta alte drastice economii de transport. Pe scurt, cunoaşterea este un substitut atât al resurselor, cât şi al transporturilor.

Acelaşi lucru e valabil şi pentru energie. Nimic nu ilustrează mai bine capacitatea de substituire a cunoaşterii pentru alte resurse decât recentele realizări în domeniul supraconductibilităţii, prin care se transmit cu minim efort cantităţile de energie necesare fiecărei unităţi de ieşire. În prezent, conform cu American Public Power Association, până la 15% din energia generată în Statele Unite se pierde în cadrul procesului de deplasare spre destinaţii, fiindcă firele de cupru sunt conductori ineficienţi. Aceste pierderi în transmisie echivalează cu produsul a cincizeci de centrale electrice. Supraconducubilitatea poate elimina pierderea.

În mod similar, Betchel National, Inc., din San Francisco, împreună cu Ebasco Services, Inc., din New York, lucrează la ceea ce va deveni o „baterie” gigantică, mare cât un teren de fotbal, pentru înmagazinarea energiei. Ulterior, asemenea sisteme de depozitare vor putea ajuta la eliminarea uzinelor generatoare care există pentru a furniza energia suplimentară în perioadele de

vârf. 1

92 1

B în plus pe lângă substituirea materialelor, a transporturilor şi a – energiei, cunoaşterea mai economiseşte şi timp. Timpul în sine este una dintre cele mai importante resurse economice, chiar dacă nu se arată nicăieri în inventarele vreunei companii. Timpul rămâne, efectiv, o resursă ascunsă. Mai ales când se accelerează schimbarea, capacitatea de a scurta – timpul – de exemplu, prin comunicaţii rapide sau aducerea promptă a unor noi produse pe piaţă – poate însemna diferenţa dintre profituri şi pierderi.

Noile cunoştinţe grăbesc lucrurile, ne conduc spre o economie de timp-real, instantanee, şi substituie consumul de timp.

Spaţiul, de asemenea, este conservat şi cucerit prin cunoaştere.

Diviziunea Sistemelor de Transport a G.E. construieşte locomotive. Când a început să folosească comunicaţii şi procesări-de-informaţii avansate pentru a ţine legătura cu furnizorii, a reuşit să-şi predeazinventarul de douăsprezece ori mai repede decât înainte şi să economisească un pogon întreg de spaţiu pentru depozitare.

Produsele miniaturizate nu numai că reduc spaţiul de depozitare, ci

: \fac posibile şi alte economii. Într-un singur an, S.U.A. emite 1.300.000.000.000 de documente – suficiente, conform unor calcule, să

„Tapeteze” Marele Canion de 107 ori. 95% din acestea încă mai sunt consemnate pe hârtie. Tehnologiile informaţionale avansate, inclusiv scanarea documentelor, promit să comprime cel puţin o parte din aceste documente. Mai important, noua calitate a telecomunicaţiilor, bazată pe computere şi cunoştinţe

evoluate, face posibilă dispersarea producţiei în afara centrelor urbane costisitoare şi reducerea şi mai accentuată a

preţurilor de energie şi transport.

cunoaştere versus capital

Se scrie atât de mult despre substituirea muncii omeneşti de către echipamentele computerizate, încât adesea ignorăm căile pe care acestea substituie şi capitalul. Totuşi, toate cele de mai sus se traduc şi în economii financiare.

Într-adevăr, dintr-un punct de vedere, cunoaşterea este o ameninţare pe termen lung a puterii finanţelor mult mai mare decât munca organizată sau partidele politice anticapitaliste. Căci, relativ vorbind, revoluţia informaţiilor reduce nevoia de capital per unitate de produs. Într-o economie „capital-istă", nimic n-ar putea fi mai semnificativ.

— Vittorio Merloni este un businessman italian în vârstă de cincizeci şi şapte de ani, a cărui familie deţine 75% dintr-o companie numită Merloni

Elettrodomestici. Într-o cameră laterală mică a centrului de educaţie din Banca Nazionale del Lavoro din Roma, Merloni conversează candid despre firma sa. Zece la sută din totalul maşinilor de spălat, al frigiderelor şi altor aparate gospodăreşti majore vândute în Europa sunt fabricate de compania lui Merloni. Principalii săi concurenţi sunt Electrolux din Suedia şi Philips din Olanda. Timp de patru ani turbulenţi, Merloni a servit ca lider al Confindustria, confederaţia patronilor italieni.

Conform afirmaţiilor lui Merloni, recentele progrese economice ale Italiei sunt un rezultat al faptului că „avem nevoie de mai puţin capital pentru a face acelaşi lucru" care în trecut necesita mai mult capital.

„Aceasta înseamnă că o ţară săracă o poate duce mult mai bine azi cu aceeaşi cantitate de capital decât

acum cinci sau zece ani”.

Motivul, susţine el, este că tehnologiile bazate pe cunoaştere reduc capitalul necesar pentru a produce, să zicem, maşini de spălat vase, aragaze sau aspiratoare.

Pentru început, informaţia substituie inventarul cu costuri ridicate, conform spuselor lui Merloni, care foloseşte designul asistat de computer şi transmite datele încoace şi-ncolo prin satelit, între uzinele sale din Italia şi Portugalia.

Accelerând capacitatea fabricii de a răspunde cerinţelor pieţei şi de a găsi scurtături economice, informaţiile mai bune şi mai prompte fac posibilă reducerea cantităţii de componenţe şi produse finite care stau în magazii sau triaje ale gărilor.

Merloni a tăiat din costurile sale de inventar uluitoarea cifră. de 60%.

Până nu demult, uzinele lui aveau nevoie de un inventar de 200.000 piese pentru 800.000 uni taţi de produse. Astăzi, livrează 3.000.000 de unităţi pe an, cu numai 300.000 pe linia de asamblare. Patronul atribuie această masivă economie calităţii superioare a informaţiei.

Cazul lui Merloni nu este unic. În Statele Unite, fabricanţii de textile, cei de confecţii şi detailiştii – organizaţi într-un comitet numit *Voluntary Inter-Indusuy Comuninicauons Standards”* (V. I.C. S.) – au în perspectivă stoarcerea din sistem a unui inventar excesiv în valoare de 12.000.000.000 $ prin folosirea unei reţele electronice de date cuprinzând întreg ansamblul industriei, folosită în comun. În Japonia, N. HX. Spring Company, care vinde fotolii şi arcuri majorităţii fabricanţilor de maşini japonezi, ţinteşte sincronizarea liniilor sale de producţie cu cele ale clienţilor într-un mod atât de perfect încât să elimine virtualmente stocurile-tampon.

O oficialitate a N. H*K.* declară: „Dacă acest sistem poate fi imple.

mentat, teoretic ne vom putea reduce inventarele la zero”.

48 Standardele de Comunicaţii Inter-Industriale Voluntare (n.tr.)!

P Tăierile în inventar, desigur, se traduc nu numai în spaţiile mai? restrânse şi costurile de bunuri imobiliare mai mici menţionate mai înainte, r ci şi în reducerea impozitelor, asigurărilor şi cheltuielilor de întreţinere. În mod similar, subliniază Merloni, este capabil să transfere fonduri de la Londra sau Paris la Milano ori Madrid în câteva minute, economisind 1 dobânzi şi taxe semnifi câţive.

I Deşi costul iniţial al computerelor, se/tware-ului, informaţiilor şi telecomunicaţiilor poate fi în sine ridicat, spune el, economiile de

ansamblu înseamnă că firma are nevoie de mai puţin capital decât în trecut pentru a îndeplini aceeaşi sarcină.

Aceste idei despre capital se răspândesc pe tot globul. Cu cuvintele doctorului Haruo Shimada de la Universitatea Keio din Tokyo, asistăm la o mutaţie dinspre corporaţiile care „necesită un patrimoniu de capital vast şi o mare cumulare de capital uman pentru a-şi realiza producţia” către ceea ce el numeşte corporaţiile de „tip-flux” care folosesc „mult mai puţin capital patrimonial”.

Parcă pentru a sublinia această mutaţie şi importanţa cunoaşterii în economia de mâine, principalele corporaţii japoneze, pentru prima oară, varsă acum mai multe fonduri în cercetare şi dezvoltare decât în investiţia decapitai.

Michael Milken, care, de bine de rău, ştie câte ceva despre investiţii, a rezumat totul în şase cuvinte: „Capitalul uman a înlocuit capitalul dolarului”.

Cunoaşterea a devenit resursa finală a afacerilor fiindcă este substitutul final.

Ceea ce am descoperit până acum este, prin urmare,

faptul ca în orice economie, producţia şi profiturile depind inevitabil de cele trei principale surse ale puterii – violenţa, averea şi cunoaşterea. Violenţa este convertită progresiv în lege. La rândul lor, capitalul şi banii deopotrivă se transmută acum în cunoaştere. În paralel se schimbă şi munca, devenind tot mai dependentă de manipularea simbolurilor. Prin deplasarea în aceeaşi direcţie a capitalului, banilor şi muncii, întreaga bază a economiei este revoluţionată. Devine o economie supra-simbolică, operând conform unor reguli radical diferite de cele care au dominat era coşului-de-fum.

Întrucât reduce nevoia de materii prime, muncă, timp, spaţiu şi capital, cunoaşterea devine resursa centrală a economiei avansate. Odată ce se întâmplă acest lucru, valoarea ei creşte impetuos. Motiv pentru care, după cumvomvedea în continuare, „info-războaiele" – lupte pentru controlul cunoştinţelor – izbucnesc pretutindeni.

PARTEA A TREIA

RĂZBOAIELE INFORMAŢIILOR

Nu demult, s-a anunţat că Institutul Şmithsonian din Washington D.C., unul dintre cele mai prestigioase muzee din lume, avea în e vedere achiziţionarea unei mici braserii în New Jersey. Planul celor de la Smâthsonian era să mute micul restaurant la Washington, să-l integreze muzeului, poate chiar să-l facă să funcţioneze, pentru a ilustra materialele sintetice folosite într-o anumită perioadă din viaţa americană. Nu s-a concretizat niciodată.

t Asupra multor americani, braseria la margine de drum exercită o fascinaţie nostalgică. Multe secvenţe din filmele hollywoodiene ale anilor: 30 se desfăşurau în câte un restaurant. Celebra povestire a lui Hemingway *„The Killers" *9* este amplasată într-un restaurant. Astfel, dincolo de ilustrarea foloaselor vinilufui şi ale mobilierului Formica, în surprinzătoarea idee a muzeului Şmithsonian exista o anume logică.

Dar, dacă Smithsonian-ul va dori vreodată să arate ce însemna

America pentru restul lumii în anii ’50, xentrul secolului XX, ar trebui să… cumpere şi să transplanteze nu un restaurant, ci un supermarket.

I împingerea unui cărucior de-a lungul culoarului unui supermarket puternic luminat era un ritual săptămânal pentru majoritatea familiilor americane. Supermarketul, cu rafturile sale sclipitoare, pline de mărfuri, (devenise un simbol al belşugului într-o lume flămândă. Era o minune a; afacerilor americane şi curând avea să fie emulat în lumea întreagă.

Astăzi, supermarkeţul este încă la locul lui dar, în mare” măsură neobservat de către public, el a devenit un câmp de luptă în războiul informaţiilor – unul dintre cele nenumărate, caic bântuie actualmente lumea afacerilor.

4 y „Ucigaşii” (n. lr.)

BĂTĂLIA CONTROLULUI

dincolo de luptele cu arme de foc

„De la un capăt al Statelor Unite la altul, un efort de război de multirailiarde de dolari îi aliniază astăzi pe fabricanţii giganţi ca Nabisco, R’evlon, Procter & Gamble, General Foods şi Gillette, aflaţi cândva în vârful piramidei industriale, contra inferioarelor magazine cu amănuntul care mută produsele lor în sacoşele cumpărătorilor. Purtată la tejgheaua de facturare, această bătălie oferă o sugestie a ceea ce se va întâmpla în economia supra-simbolică.

În vremurile de început ale supermarket-ului, marii fabricanţi şi prelucrători alimentari îşi trimiteau miile de comis-voiajori pe tot întinsul ţării, să apelezela aceste magazine şi să-şi impună feluritele linii de produse alimentare, cosmetice, băuturi slabe, material de curăţat şi altele asemenea. Zi de zi, se desfăşurau mii de negocieri.

În cadrul acestor târguiri zilnice, avantajul îl

deţineau vânzătorii.

Aveau în spate greutatea firmelor lor gigantice, pe care nici chiar cele mai mari lanţuri de supermarket-uri n-o puteau egala. Fiecare dintre aceste megafirme era o prezenţă autoritară pe teritoriul pieţelor alese de ea.

Compania Gillette, de pildă, vindea până în 1970 şase lame de ras din zece care se foloseau în Statele Unite. Când firma franceză Bic, cel mai mare fabricant de pixuri şi brichete dispensabile din lume, a provocat firma Gillette pe teren propriu cu o linie de lame de ras dispensabile, Gillette a ripostat şi a ajuns la 40 – 50% din piaţa americană de lame dispensabile. Bic a rămas cu mai puţin de 10%. Iar Gillette opera şi în afara ţării. În prezent, Gillette are reprezentanţe ale companiei în 46 de ţări şi fabrici de prelucrare în 27, răspândite pe tot globul, din Germania şi Franţa până în Filipine.

Când dădea telefon un comerciant de la Gillette, supermarketul asculta stând smirnă – că de nu…

Din anii ’50 până în 80, balanţa puterii, cu fabricanţii giganţi în v. arf şi angrosiştii şi detailiştii la bază, a rămas esenţialmente neschimbată. Unul dinffe motivele puterii fabricantului era controlul informaţiei.

parfumul lui miss America

Pe piscul acestei dominaţii, producătorii se numărau printre cei mai grei autori de publicitate din America, ceea ce le asigura comanda eficientă a informaţiei care ajungea la consumator.

Gillette era o firmă deosebit de perspicace. Cheltuia din greu pentru a face reclamă lamelor sau cremei de ras în timpul transmisiunilor televizate ale Campionatului Mondial de Baseball. Iar parfumurile şi le însera în Festivalul Miss America.

În mod tipic, Gillette coordona şase „cicluri de marketing” pe parcursul unui an, fiecare cu susţinerea unei mari campanii. Acesta se numea marketing „de

atragere” – conceput pentru a-i „atrage” pe cumpărători pe culoarele magazinelor şi a matura rafturile cât ai bate din palme. Campaniile erau atât de eficiente, încât supermarket-urile abia-şi puteau permite să *nu* comercializeze produsele Gillette.

La rândul său, succesul încasărilor însemna că Gillette, asemenea celorlalte mari firme, îşi putea comanda propriile materii prime vrac, la preţuri reduse. Astfel, coordonând producţia şi distribuţia cu mass-media, fabricanţii au ajuns în amplă măsură să-i domine pe toţi ceilalţi parteneri din ciclul de producţie – fermieri şi furnizori de materii prime, precum şi detailişti.

De fapt, omul de la Gillette (rareori o femeie) putea adesea dicta magazinului câte lame să cumpere, ce tipuri, cum să fie prezentate, când vor fi livrate şi, nu rareori, la ce preţ.

Aceasta era puterea economică în acţiune şi n-ar fi putut exista fără controlul pivotant al informaţiei. La urma urmei, Gillette, nu angrosistul, făcea reclamă avantajelor cremei de ras Foamy la televiziune, sau prezenta atleţi cu obrajii ţepoşi folosind lamele Gillette pentru a se bărbieri ca-n palmă. Tot ceea ce ştia lumea despre aceste produse, ştia de la Gillette.

Mai mult, dacă Gillette controla informaţia care se îndrepta *spiv* client, mai colecta şi informaţie *de la* client. În fiecare etapă, Gillette pur şi simplu ştia mai mult decât oricare dintre detailiştii săi despre cum, când şi cui aveau să i se vândă produsele. m

Gillette ştia când aveau să-i apară reclamele la televizor, când urmau să fie lansate noile produse, ce promovări de preţ avea să ofere, şi era capabilă să controleze emiterea tuturor acestor informaţii. Pe scurt, Gillette şi ceilalţi fabricanţi în masă stăteau *între* detailist şi consumator, alimentându-i pe amândoi cu informaţii aflate sub controlul lor exclusiv.

Acest control juca un rol critic, deşi în mare măsură trecut cu vederea, în menţinerea dominaţiei tradiţionale a fabricantului vis-à-vis de magazin, şi merita cu prisosinţă.

A fost o vreme când Campbell Soup nici măcar nu-şi dădea osteneala să înscrie un număr de telefon pe cărţile de vizită ale comişilor săi voiajori.

„N-are niciun rost să le dăm telefon”, subliniază un vicepreşedinte al Marelui Sindicat al lanţurilor de supermarket-uri. „Nu încheie niciodată tranzacţii”.

În mod similar, când comisul voiajor de la Gillette venea la magazin să vândă, ştia despre ce vorbea. Cumpărătorul se ocupa cu ascultatul.

POZNA CU „BANH-DE-îMPINGERE”.

Arma folosită de detailişti pentru a-i îngenunchea la rândul lor pe marii fabricanţi este un mic simbol alb-negru.

Încă de la jumătatea anilor ’60, un mic comitet de detailişti, angrosişti şi producători de articole de băcănie au început să se întâlnească cu companii ca I.B.M., National Casb Register şi Sweda, pentru a discuta două probleme comune ale supermarket-urilor: cozile prea lungi la casă şi erorile de contabilitate.

Oare nu se putea folosi tehnologia pentru a învinge aceste dificultăţi?

Se putea – dacă produsele ar fi putut să fie codificate într-un fel, şi dacă computerele puteau „citi” automat codurile. Tehnologia de scanare optică era încă la vârsta copilăriei, dar companiile de computere, simţind şansa unei noi pieţe majore, au colaborat bucuroase cu detailiştii.

La data de 3 aprilie 1973, „simbolul comitetului de selecţie” a convenit asupra unui singur cod standard pentru industria sa. Rezultatul a constat în familiarul de-acum „Cod Universal al Produselor” 50, sau „codul de bare” – numerele şi liniile negre subţiri care apar pe orice, de la detergenţi până la amestecuri pentru prăjituri – şi

răspândirea rapidă a echipamentelor de scanare optică pentru a le citi.

Astăzi, în Statele Unite, codificarea cu bare se apropie de caracterul universal, nu mai puţin de 95% din toate produsele alimentare fiind marcate cu U.P.C. Iar sistemul se propagă rapid şi în străinătate. În anul 1988, în Franţa existau 3.470 de supermarket-uri şi magazine universale şi de specialitate care-l foloseau. În Germania de Vest, cel puţin 1.500 de magazine alimentare şi aproape 200 de magazine universale foloseau scanrierele. Una peste alta, fără a pune la socoteală Statele Unite, funcţionau 78.000 de scannere, din Brazilia până în Cehoslovacia şi Papua Noua Guinee.

În Japonia, unde noile tehnologii de comerţ cu amănuntul se răspândeau ca focul în vânt, 47% din toate supermarket-urile şi 72% din toate magazinele convenţionale erau echipate încă din 1987.

Codul de bare, însă, nu s-a rezumat doar la scurtarea cozilor la casă pentru milioane de clienţi, sau la reducerea erorilor contabile. El a transferat şi puterea.

Supermarketul mediu din S.U.A. stochează actualmente 22.000 de articole diferite şi, cu mii de noi produse înlocuindu-le încontinuu pe cele vechi, puterea s-a transferat spre detaâlist, care poate urmări traseul tuturor

— (în *ong.)... Universal Product* C<Jtte”. prese. „U. P. C”. (n.tr.)

acestor articole – alături de vânzările lor, profitabilitate, sincronizarea publicităţii, costuri, preţuri, rabaturi, amplasamente, promovări speciale, flux de trafic şi aşa mai departe.

„Acum”, spune Pat Collins, preşedintele celor 127 de magazine Ralph’s din sudul Californiei, „ştim despre produs cel puţin la fel de mult, dacă nu chiar mai mult, ca fabricantul său”. Scannerele firmei Ralph’s culeg vaste volume de date, care apoi ajută managerii să decidă cât de

mult spaţiu în rafturi să afecteze căror produse, şi când.

Aceasta este o decizie crucială pentru producătorii în concurenţă, care bat cu pumnii-n uşi, rugându-se pentru fiecare palmă de loc disponibil în raft unde să-şi expună produsele. În loc ca fabricantul să-i spună responsabilului de magazin cât să ia, magazinul îi obligă acum pe fabricanţi să plătească suma denumită „bani-de-împingere" pentru spaţiu, alungând la sume ameţitoare pentru poziţiile deosebit de dezirabile.

Ziarul *„U. S.A. Today"* scrie: „Rezultatul [unor asemenea schimbări] este un război pentru alegerea terenului: fabricanţii de produse se luptă cu băcanii – şi între ei – pentru a cuceri şi menţine locurile în supermarketun".

Şi este clar cine învinge – pentru moment.

Kavin Mopdy, fost director corporativ al Sistemelor de Informare Managerială de la Gillette, afirmă: „Vrem să ne controlăm propriul destin (...) dar comerţul devine din ce în ce mai puternic (...). Caută tranzacţii mai isteţe şi relaţii cooperante. Caută preţuri marbune, care ne storc aconturile (...). Înainte, cumpărătorul era păcăh ciul. Acum se susţine cu tot felul de scule sofisticate".

Datele de vânzare cu amănuntul devin o armă mai puternică atunci când sunt analizate de computer şi trecute prin modele care permit manipularea unor variabile diferite. Astfel, cumpărătorii folosesc modele de „profitabilitate directă a produsului" pentru a determina exact cât câştigă de fapt la fiecare produs. Aceste modele examinează factori ca de pildă cât spaţiu în raft ocupă un pachet pătrat faţă de unul rotund, sau ce culori de ambalaj sunt mai adecvate pentru anumite produse.

O versiune a acestui *software* le este oferită detailiştilor, de fapt, de către Procter & Gamble, unul dintre cei mai mari fabricanţi, în speranţa de a se integra alături de ei. Înarmată cu acest *software,* forţa de vânzare

a P & G oferă să ajute magazinul la analiza-ea profitabilităţii dacă acesta, la rândul său, va împărtăşi P & G informaţiile despre consumatori.

Detailiştii mai folosesc şi *soft|vaie-ul* pentru „managementul de raft" şi „modelele spaţiale" pentru a-i ajuta să decidă liniile sau bunurile cărui fabricant să le urmeze şi pe care să le respingă, ce produse să expună în principalele spaţii care fură ochiul şi pe care să le pună în altă parte.

„Plan-a-Gramele" 5 i printate de către computer oferă ghidarea raft-cu-raft.

Odată ce au cucerit controlul asupra principalului flux de date «provenind *de la* client, detailista încep de asemenea să influenţeze, dacă, nu controlul, cel puţin informaţia orientată *spre* client.

Conform cu Moody, „cumpărătorul poate controla soarta promovării (...). În mare măsură, el dictează ce anume va vedea consumatorul".

La ambele capete, aşadar, marile companii alimentare şi de produse ambalate au pierdut controlul informaţiei care cândva le conferea întreaga lor putere.

dincolo de supermarket începând în supermarket, bătălia *high-tech* pentru controlul informaţiei s-a încins şi în alte părţi. Scannerele, laserele, computerele manuale şi alte noi tehnologii se scurg în farmacii, magazine universale, magazine cu preţ redus, librarii, magazine de electrice, de *hardware,* de îmbrăcăminte, de specialitate şi buticuri de tot felul. Şi în aceste pieţe de desfacere, producătorii se trezesc deodată faţă-n faţă cu antagonişti mai ageri, mai încrezători, uneori de-a dreptul aroganţi.

„Dacă nu aveţi pe bunuri Codul Universal al Produselor, nu vă aşezaţi, fiindcă nu vom scrie comanda", declară un anunţ irevocabil în biroul de achiziţii al Toys-R-Us, lanţul de 313 magazine.

Pe măsură ce puterea se transferă, pretenţiile

detailiştilor devin tot mai agresive. Depăşindu-i pe reprezentanţii celor 100.000 de fabricanţi independenţi din ţară, tratând direct cu furnizorii, Wal-Mart, cel de-al patrulea lanţ ca mărime din Statele Unite, insistă ca firmele gen Gillette să-şi schimbe modul de expediţie. Odinioară mai cooperant, Wal-Mart pretinde acum ca toate comenzile să-i fie satisfăcute 100% corect – inclusiv numerele, mărimile şi modelele produselor – şi ca livrările să se facă după programul *său,* nu după cel al furnizorului. Imperfecţiunile în respectarea comenzii sau livrarea exact la timp pot rezulta în reţinerea ca răscumpărare a plăţii furnizorului sau taxarea cu un „cost de manevrare".

Acest lucru îi pune pe fabricanţi la zid: fie măres e inventarele, fie instalează tehnologii noi, mai avansate, pentru a-şi reduce caracterul de masă al ieşirilor din fabrică, trecând la tiraje mai scurte în locul celor lungi şi la intervale de ciclu tehnologic mai rapide. Ambele opţiuni sunt

51 (în orig.) „Ph|*n-ii-Graim" în |T.)*

costisitoare. În acelaşi timp, detailiştii impun standarde de calitate mai stricte – ajungând până la calitatea tiparului de pe ambalaj.

Acest detaliu aparent neînsemnat este de fapt o chestiune critică, de vreme ce o mare parte din informaţia de care depinde acum tot mai mult puterea detailistului se găseşte în codul de bare, iar tipărirea defectuoasă înseamnă că scannerele s-ar putea să nu fie capabile să citească adecvat codul. Unii detailişti ameninţă să-l scoată răspunzător pe furnizor dacă echipamentul lor de scanare nu poate citi corect codul de bare de pe cutie.

Milioane de clienţi au stat la coada în timp ce casierii treceau acelaşi pachet iar şi iar peste scannerul electronic, înainte ca aparatul să fi descifrat corect mesajul imprimat. Mult prea adesea, casierul e nevoit să tasteze manual preţul produsului în maşina de facturat.

Unii responsabili de magazine ameninţă acum efectiv: „dacă scannerul meu nu vă poate citi codul, vă priveşte. Eu nu-i spun casierului să-ncerce de-o mie de ori, făcând clientul să aştepte. Dacă nu scanează, şi trebuie să facturăm manual, vom arunca produsul în sacoşa cumpărătorului şi nu-l taxăm. Facem produsul cadou, iar dumneavoastră nu vi-l plătim!”

Nimeni n-a mai răspuns vreodată astfel marilor companii. Dar, înainte vreme, nimeni nu avea informaţiile pe care le deţin în zilele noastre detailiştii.

Atât de vitale sunt aceste informaţii, încât unii fabricanţi le achită acum detailişiilor – fie direct, fie prin servicii la schimb, sau prin firme intermediare care cumpără datele de la detailişti şi le revând fabricanţilor.

dubla plată

Această întrecere la casa de încasări are implicaţii importante şi pentru consumator – şi pentru economie în general. Printre altele, ne ajută să ne revizuim supoziţiile depăşite privind rolul producătorului şi, respectiv, al consumatorului.

De exemplu, într-o lume în care banii sunt „informaţionalizaţi” iar informaţia „monetizată”, consumatorul plăteşte de două ori pentru fiecare achiziţie; mai întâi cu bani, iar a doua oară, oferind informaţii care valorează bani.

În mod tipic, clientul dă informaţiile gratis. Aceste informaţii valoroase sunt cele pe care se luptă acum să le controleze detailiştii, fabricanţii, băncile, emitenţii de cartele de credit – şi multe alte persoane, în Florida şi California, lanţurile de vânzare cu amănuntul au dus bătălii legale crâncene cu băncile, asupra acestei probleme. Întrebarea centrală pe care şi-o pun unul altuia avocaţii lor este următoarea: „Cine e proprietarul datelor de la clienţi?”

Răspunsurile legale încă nu s-au formulat. Dar un

lucru e sigur:

nimeni nu-l întreabă pe client.

În teorie, recompensa clienţilor pentru furnizarea de date va consta în preţuri mai mici, derivând din eficienţa mărită a sistemului. Dar nu există în niciun caz garanţia că vreo parte a acestei economii o să-i revină lui şi, în măsura în care clientul reprezintă sursa informaţiilor cruciale, este ca şi cum i-ar acorda detailistului un „împrumut de informaţii" dezinteresat, în speranţa unei răscumpărări viitoare.

De vreme ce datele provenind de la client sunt tot mai necesare pentru designul şi producţia (precum şi distribuirea) bunurilor şi serviciilor, el devine în fond un colaborator, dacă nu chiar un participant, al procesului de producţie. Consumatorul, într-un sens, este coproducător al propriilor sale cumpărături.

Dar este efectiv clientul „proprietar" al acestor informaţii? Sau ele dobândesc valoare numai după ce sunt colectate şi procesate?

Ne lipseşte vocabularul, necum legile şi conceptele economice, cu care să discutăm aceste întrebări nefamiliare pe care le generează războaiele informaţiilor. Problemele, însă, implică transferul a miliarde de dolari – şi o subtilă comutare de putere de negociere economică şi socială.

Ce anume îi oferă gratuit clientul magazinului, fabricantului sau companiei sale de cartele de credit?

Să luăm cazul cel mai simplu: o mamă, revenită acasă după muncă şi grăbită să pregătească masa, descoperă că i s-a terminat margarina.

Repezindu-se la cel mai apropiat magazin, înhaţă din raft o livră de margarina dulce şi fără sare Fleischmann's, fabricată de Nabisco.

Grăbindu-se spre casa de marcat, stă la rând, luând din rastelul alăturat un număr din Programul TV, şi-i

întinde cumpărăturile casierului, care le trece prin scanner.

În principiu, ea a comunicat computerului din magazin următoarele:

1) un tip de produs pe care-l utilizează; 2) marca acestuia; 3) dimensiunile sau cantitatea; 4) faptul că a preferat margarina fără sare în locul celei obişnuite; 5) ora achiziţiei; 6) ce alte articole, mărci, dimensiuni etc, a cumpărat în acelaşi timp; 7) suma completă de plată; 8) genul de revistă în care o reclamă ar putea ajunge sub ochii ei; 9) informaţii despre locul unde este acum disponibil spaţiu suplimentar pe raft; şi multe altele.

Dacă un client cumpără mai multe sacoşe de produse diferite, se comunică aceleaşi dale cu privire la fiecare articol, devenind în teorie posibil ca aceste articole să se *coreleze* unul cu altul, în scopul de a se deduce un *model* de cumpărături – o „semnătură” de consuni a fiecărui cumpărător individual sau colectiv.

Dacă plata se face cu o cartelă de credit, atunci, firește, ies la iveală şi mai multe informaţii.

În acest caz, clientul mai furnizează: 1) numele; 2) adresa şi codul poştal (important pentru segmentarea pieţelor); 3) informaţii de credit; 4) o bază de deducţie a venitului familial; şi, potenţial, încă multe altele pe deasupra.

Combinând toate acestea, va deveni curând posibil să se construiască o imagine surprinzător de detaliată a stilului de viaţă individual, inclusiv obiceiurile, călătoriile, distracţiile şi preferinţele literare, frecvenţa meselor în oraş, achiziţiile de alcool, de prezervative sau alte anticoncepţionale, şi o listă de acte de binefacere preferate.

Marui, un detailist de articole generale japonez care-şi emite propriile cartele de credit, foloseşte un sistem numit M-TOPS. Acesta îi permite lui Marui să transfocheze

asupra familiilor care tocmai s-au mutat cu locuinţa.

O face prin identificarea cumpărăturilor care de obicei se asociază cu mobilarea unei case noi. Pe baza ipotezei că o familie care cumpără instalaţii de aer condiţionat sau dulapuri de bucătărie s-ar putea să fie şi în căutare de paturi, Marui. a reuşit să realizeze o sumă de răspunsuri prin comandă poştală uluitor de mare.

Lăsând deocamdată la o parte problemele neliniştitoare care se suscită astfel privitor la intimitate în economia supra-simbolică, o mare parte din informaţii, odată ajunsă pe mâna oricărei întreprinderi comerciale – lanţ de supermarket-uri, bancă, fabricant – se poate şi vinde la un anume preţ sau prin barter, contra rabaturi sau serviciu Piaţa acestui gen de informaţii este imensă.

Legile de „protecţie a datelor” din multe ţări caută în prezent să reglementeze folosirea informaţiilor computerizate, dar băncile de date se umplu, posibilităţile de integrare cresc, iar valoarea economică a informaţiei se înalţă vertiginos.

Toate acestea, însă, nu sunt decât o primitivă aproximaţie dintâi a viitorului.

supermarketul inteligent

S-ar putea ca în curând consumatorii să se pomenească în supermarket-uri pline de aşa-zisele „rafturi electronice”. În locul unor etichete de carton indicând preţurile bunurilor conservate sau ale prosoapelor de hârtie, muchia raftului însuşi va fi un display pâlpâitor cu cristale lichide, afişând digital preţurile. Vraja acestei noi tehnologii este aceea că permite magazinului să schimbe automat şi instantaneu preţul a mii de produse, pe măsură ce primeşte fluxul de date de la scannerele din faţa unităţii.

Preţurile ar putea coborî la produsele cu vânzare lentă, urca pentru articolele de vârf, mărindu-se şi micşorându-se încontinuu, ca răspuns în timp-real faţă de

cerere şi ofertă. Telepanel, Inc., o firmă din Toronto.

estimează că un asemenea sistem, capabil să tarifeze între 8.000 şi 12.000 de articole, ar costa magazinul o sumă de 150.000 până la 200.000 $ şi s-ar amortiza în interval de doi ani.

Avansând doar cu încă un pas, raftul electronic ar putea oferi cumpărătorilor şi informaţii privind preţurile şi valoarea nutritivă, la o simplă apăsare de buton. După cum afirmă „Business *Week”,* „Reţelele farmaceutice, magazinele de uz casnic, şi chiar magazinele universale îşi planifică deja propriile versiuni ale sistemului”.

Continuând, întâlnim rafturi chiar mai „deştepte”, care nu numai că i-ar transmite informaţii clientului, ci i le-ar şi solicita la rândul lor. Senzon ascunşi, de exemplu, ar face posibil să se ştie când îşi trece un cumpărător mâna peste un anume raft sau produs, sau când se aglomerează-on lâncezeşte dincolo de aşteptări traficul faţă de un articol anume.

Curând, clientul aproape că nu va mai putea să clipească din ochi în magazin, sau să-şi mişte braţele, fără a-i furniza comerciantului alte date, şi mai utilizabile sau vandabile.

Implicaţiile morale şi economice ale tuturor acestor lucruri au fost doar foarte sumar explorate de către avocaţii oamenilor de afaceri sau ai consumatorilor. (Cei interesaţi în organizarea puterii consumatorilor ar face bine să-nceapă să se gândească la toate acestea cât mai repede, înainte ca sistemele să fi fost instalate.) Deocamdată, nu este necesar decât să se înţeleagă că marjele actuale de profit depind tot mai mult de judo-ul informaţional.

O ameninţare la adresa „shogūn”. lor

Multe dintre aceste forţe schimbă relaţiile de putere şi în Japonia Conform afirmaţiilor lui Alex Stewart, autor al unui raport definitoriu asupra sistemului de distribuţie

japonez, „detailiştii sunt acum forţa dominantă în cadrul industriei distribuirilor”, în vreme ce „fabricanţii trebuie să se bazeze tot mai mult pe detailişti pentru a interpreta nevoile pieţei”.

George Fields este preşedinte şi C.E.O. al A.S. I Market Research (Japonia). După opinia sa, în Japonia „distribuţia nu mai înseamnă să pui ceva pe raft. Ea este acum esenţialmente un sistem informaţional”. Pretutindeni, remarcă el, „distribuţia nu va mai fi un lanţ de puncte de inventar, deplasând bunurile pe linie, ci o legătură informaţională între fabricant şi consumator”.

Ceea ce Fields probabil e prea politicos ca să spună, şi ceea ce japonezii îndeosebi se jenează să expliciteze, este că această transformare îi va detrona pe mulţi dintre „shogūn”-ii – industriei din Japonia. Şi în Japonia, puterea se va deplasa către acele firme sau sectoare industriale care ştiu cel mai bine cum să câştige info-războaiele.

Dar bătălia dintre fabricanţi şi detailişti este abia la început, şi nu este o luptă între două tabere. Efortul de război din viaţa reală a atras mulţi alţi combatanţi în zona frontului – pe toată lumea, de la bancheri şi fabricanţi de computere până la camionagii şi companiile telefonice.

Înghesuiţi între fabricanţi şi detailişti se află angrosiştii, antrepozitele, firmele de transport şi alţii, fiecare angajându-se într-un feroce război împotriva-tuturor concurenţi al, folosindu-se de tehnologii informative şi de comunicaţii avansate ca principale arme

Mai mult, ceea ce vedem nu este decât încăierarea de deschidere, iar fabricanţii înşişi montează importante contraofensive – vânzând prin canale alternative, în afara magazinului (direct prin poştă, de exemplu), folosind computerele şi telecomunicaţiile pentru a-şi înfiinţa propriile sisteme de distribuţie integrate vertical, cumpărând magazine cu amănuntul şi încercând să facă sărituri tehnologice, pentru a le-o lua înainte detailiştilor.

Informaţia care decurge din aceste tehnologii va transforma toate sistemele noastre de producţie şi distribuţie, creând vaste viduri de putere pe care grupuri şi instituţii complet noi se şi reped să le umple.

Io

EXTRA INTELIGENŢA

În anul 1839, un artist plastic lefter care dădea lecţii de desen a fost întrebat de un elev dacă plata unei taxe de zece dolari i-ar ajuta la ceva. Profesorul de desen – care uneori îşi mai băga nasul şi în secretele electromagnetismului – a răspuns:

— Mi-ar salva viaţa, atâta tot.

Samuel F.B. Morse dovedise deja că putea trimite mesaje codificate printr-un fir electric. Dar abia patru ani mai târziu, cu ajutorul unor insistenţe înverşunate, a reuşit Morse să convingă Congresul S.U.A. să adjudece 30.000 $ pentru a construi o linie de telegraf între Washington şi Baltimore. La inaugurarea acestei prime linii, Morse şi-a trimis istorica telegramă: *„What hath God wrought. – Cu* aceasta, Morse a deschis epoca telecomunicaţiilor, declanşând una dintre cele mai dramatice confruntări comerciale din secolul al XIX-lea. A dat drumul unui puternic proces, care în zilele noastre încă se mai desfăşoară.

Astăzi, chiar în timp ce se intensifică bătălia caselor de marcat din supermarket-uri, ia formă un conflict mai amplu, centrat pe controlul a ceea ce s-ar putea numi şosele electronice ale zilei de mâine.

bach, beethoven Şi wang

Dat fiind că o atât de mare parte din afaceri depinde acum de obţinerea şi trimiterea de informaţii, companiile din toată lumea s-au repezit să-şi interconecteze angajaţii prin reţele electronice. Aceste reţele formează infrastructura-cheie a secolului XXI, la fel de critică pentru succesul afacerilor şi dezvoltarea economică naţională ca

drumurile de fier pe vremea lui Morse.

52 „Ce utvi Ki Dunine/eu!” Ciur.)

Unele dintre ele sunt „reţele de zonă locală” 53, sau L.A. N.-uri, care nu fac decât să coreleze computerele dintr-o singură clădire sau complex.

Altele sunt reţele ce cuprind lot globul, făcând legătura între oamenii de la sucursalele Citibank din întreaga lume, sau ajutând firma Hilton să rezerve camere, iar firma Hertz, maşini.

De fiecare dată când McDonald’s vinde un Big Mac sau un McMuffin, se generează date electronice. Cu 9.400 de restaurante în 46 de ţări, McDonald’s operează nu mai puţin de 20 de reţele diferite pentru a colecta, asambla şi distribui această informaţie. Vânzările medicale ale firmei Du Pont îşi cuplează laptopuri în reţeaua poştală electronică, iar Sara Lee depinde de reţelele sale pentru a pune pe rafturi tricotajele l’eggs. Volvo leagă 20.000 de terminale în lumea-ntreagă pentru a face schimb de date ale pieţei. Inginerii de la D.E.C. schimbă electronic pe toate meridianele informaţii despre design.

Numai I.B.M. singur conectează 355.000 de terminale în toată lumea.

printr-un sistem numit VNET, care în 1987 manevra o cantitate estimativă de 5.000.000.000.000 de date. De una singură, o unică parte a acestui sistem – numită PROFS – a scutit compania I.B.M. de achiziţia a 7.500.000 plicuri, iar l. B.M. apreciază că fără PROFS ar avea nevoie de aproape 40.000 de angajaţi suplimentari pentru a realiza aceeaşi muncă.

Activitatea reţelelor a cuprins până şi cele mai mărunte firme. Cu vreo 50.000.000 de P.C. – un folosite în Statele Unite, Wang îşi face acum publicitate echipamentelor la radio, strecurându-şi reclamele despre „conectabilitate” între suitele lui Bach şi simfoniile lui Beethoven.

Companiile devin pe zi ce trece lot mai dependente de reţelele lor electronice pentru a factura, comanda, urmări şi negocia; în schimbul precizărilor de design, schiţelor inginereşti şi programărilor; şi pentru a controla efectiv de la distanţă liniile de producţie. Considerate cândva instrumente strict administrative, sistemele reţelelor informative sunt considerate tot mai mult arme strategice, ajutând companiile să-şi protejeze pieţele constituite şi să le atace pe cele noi.

Cursa instalării acestor reţele a dobândit oarecum frenezia care caracteriza marea epocă a construcţiilor de căi ferate, în secolul al XIX-lea, când naţiunile au devenit conştiente că soarta lor putea fi legată de amplitudinea sistemelor lor feroviare.

Totuşi, implicaţiile acestui fenomen privind comutările de putere nu sunt decât vag percepute de către public. Pentru a le aprecia semnificaţia, este util să aruncăm o privire în urmă, la cele întâmplate după ce Samuel Morse a întins prima reţea telegrafică.

v fintirig.). *M-aturca networks" (n. În)*

capriciul telefonului

P la jumătatea secolului al XfX-lea, concesiunile Morse construiseră mii de mile de linii telegrafice. Au răsărit companii competitoare, începând o intensă cursă pentru a conecta unul de altul oraşele importante ale continentului. Întinzându-şi firele de-a lungul căilor feratele fâşia de pământ aferentă acestora, o companie numită Western Union a început să înghită companiile mai mici. În unsprezece ani, liniile sale au ajuns de la un capăt al Americii la altul, iar capitalul i-a sărit de la 500.000 $ la 41.000.000 $ – pe vremea aceea, o sumă care spărgea banca.

Curând, subsidiarul său, Gold & Stock Telegraph Company, furniza informaţii de mare viteză pentru investitori şi speculatorii de aur – pavând drumul actualilor

Dow Jones sau Nikkei.

Într-o vreme când majoritatea mesajelor erau încă transportate de-a latul continentului în coburii şeii sau vagoane de tren, Western Union ocupase bastionul comunicaţiilor avansate.

Succesul, ca de obicei, generează aroganţa corporatistă. Astfel, în 1876, când un profesor de canto numit Alexander Graham Bell a patentat primul telefon, Western Union a încercat să râdă ca de o glumă şi un capriciu. Dar pe măsură ce cererea de telefoane a publicului s-a intensificat, Western Union a dat clar de înţeles că n-avea de gând să-şi abandoneze monopolul. A urmat un conflict crâncen, iar Western Union a făcut tot posibilul să ucidă sau să captureze noua tehnologie.

L-au angajat pe Thomas Edison să inventeze alternative ale tehnologiei Bell. Avocaţii săi l-au înfruntat pe Bell în instanţă.

„La un ah nivel”, scrie Joseph C. Goulden, autor al lucrării „Monopoly” 54, „Western Union l-a izolat pe Bell de monopolurile asupra fâşiilor de teren aflate în proprietatea companiei pentru cablurile sale întinse de-a lungul şoselelor şi căilor ferate. Western Union avea instrumente proprii în fiecare hotel însemnat, staţie feroviară şi redacţie de ziar din ţară, sub termeni care interziceau instalarea telefoanelor. Unui manager al lui Bell din Philadelphia i s-a interzis să înalţe linii în orice loc din oraş; muncitorii săi erau închişi frecvent sub plângeri depuse de către Western Union. Influenţa politică a companiei la Washington a ţinut telefoanele lui Bell departe de birourile federale.

În pofida tuturor acestor vicisitudini, Western Union a eşuat, înlăturată nu-atât de către mult mai micul său antagonist, cât de foamea disperată a lumii de comunicării mai bune. La rândul său. câştigătorul acestei lupte de putere corporatistă a devenit cea mai mare afacere privată

pe care-o văzuse lumea vreodată – American Telepbone & Telegraph Company (A. T. & T.).

M „Monopolul”, New York: Pocket Books, 1970 (n.tr.)

secrete Şi secret-are

Beneficiile comunicaţiilor – fie telegraful lui Morse, telefonul lui Bell sau reţelele rapide de date ale zilelor noastre – sunt relative. Dacă nimeni nu le deţine, toate firmele concurente operează, în situaţia dată, în acelaşi ritm al transmisiei neurale. Dar când unii le au şi alţii nu, arena competiţională se înclină abrupt. Astfel, companiile s-au grăbit să adopte noua invenţie a lui Bell.

Telefoanele au schimbat aproape totul în materie de afaceri. Au permis operaţiuni pe zone geografice multe mai întinse. Funcţionarii de la vârf puteau vorbi acum direct cu managerii de branşă sau comis-voiajorii din birourile regionale îndepărtate, pentru a afla, în detaliu, ce se întâmpla.

Comunicarea* vocală transmitea mult mai multe informaţii, prin intermediul intonaţiei, inflexiunilor şi accentului, decât ar fi putut vreodată indiferentele bip-biip-uri ale codului Morse…

Telefoanele au ajutat companiile mari să devină şi mai mari. Au făcut ca birocraţiile centralizate să funcţioneze mai eficient. Proliferau centralele şi centralistele telefonice. Secretarele auzeau convorbirile şi învăţau când să-şi ţină gura. Învăţau să ecraneze apelurile, prin urmare controlând parţial accesul la putere.

La început, telefonul a favorizat şi secretele. Multe afaceri se puteau acum tranzacta fără dovada incriminatoare a foii de hârtie. (Mult mai târziu au apărut tehnologiile de interceptare şi ascultare, înclinând din nou balanţa în nesfârşita bătălie dintre cei care au secrete de afaceri şi cei care vor să le penetreze.):

Beneficiile indirecte ale acestui sistem de comunicaţii înaintate au fost şi mai mari. Telefoanele au ajutat la

integrarea economiei industrializate.

Pieţele de capital au devenit maţ fluide; comerţul, mai uşor. Târgurile se puteau încheia rapid, cu o scrisoare de confirmare ulterioară.

Telefoanele au accelerat pasul activităţilor de afaceri – care, la rândul lor, au ridicat rata dezvoltării economice în naţiunile mai avansate din punct de vedere tehnic. Astfel, s-ar putea argumenta că telefoanele, pe termen lung, au afectat chiar echilibrul internaţional al puterii. (Această aserţiune e mai puţin scandaloasă decât ar putea părea la prima vedere.

Puterea naţională decurge din surse multiple, dar se poate trasa, aproximativ, ascensiunea Americii spre, poziţia ei de dominaţie globală, privindu-i sistemul de comunicaţii comparativ cu al altor naţiuni. Nu mai târziu de 1956, jumătate din toate telefoanele lumii se aflau în Statele Unite. Astăzi, când dominaţia relativă a Americii e în declin, procentajul a coborât la circa o treime.)

şosele electronice

— Pe măsură ce o parte tot mai mare a economiei a ajuns să depindă de telefoane, companiile sau agenţiile guvernamentale care le-au furnizat sau reglementat au devenit şi ele enorm de puternice. În Statele Unite, AT. & T., altfel cunoscut ca Sistemul Bell sau M a Bell, a devenit furnizorul dominant de servicii de telecomunicaţii.

E greu pentru cei obişnuiţi cu serviciul telefonic civilizat să-şi imagineze operarea unei economii sau afaceri fără acesta, sau să funcţioneze într-o ţară unde compania telefonică (de obicei, guvernul) poate să refuze până şi serviciul telefonic de bază sau să-i amâne cu ani de zile instalarea. 55 Această putere birocratică dă naştere favoritismelor politice, mitei şi corupţiei, încetineşte dezvoltarea economiei naţionale şi, adesea, determină care întreprinderi au şansa să se dezvolte şi care trebuie să eşueze. Totuşi, aceasta e situaţia care încă mai domneşte

în multe dintre ţările fost-socialiste şi non-industriale.

Chiar şi în naţiunile avansate tehnologic, furnizorii şi coordonatorii serviciilor telefonice pot controla soarta tuturor sectoarelor industriale, oferind sau refuzând serviciile specializate, stabilind preţuri diferenţiale şi prin alte mijloace.

Uneori, utilizatorii furioşi sau nemulţumiţi ripostează. De fapt, cea mai mare restructurare corporativă din istorie, dezmembrarea stabilită de către tribunal a A.T. & T., în 1984, exemplifică acest aspect.

Guvernul S.U.A. a încercat fără succes să dezintegreze A.T. & T. Încă din anii ’40, pe baza faptului că fixa preţuri prea mari consumatorilor.

Avocaţii guvernului au citat compania în instanţă, lungind interminabil procesul dar fără să se schimbe ceva fundamental. S-au tras focuri de avertisment pe tot arcul corporaţiilor, dar nici chiar în timpul administraţiei Democrate, care făgăduise puternice acţiuni anti-trust, nimic n-a reuşit să slăbească autoritatea A.T. & T. asupra sistemului de comunicaţii american.

Ceea ce a modificai finalmente balanţa puterii a fost o combinaţie de tehnologii noi şi irepresibila cerere a utilizatorilor telefoanelor pentru servicii mai extinse şi mai de calitate.

Începând din anii ’60, un mare număr de firme americane au început să-şi instaleze computere. Simultan, au erupt din laboratoare sateliţii şi multe alte noi tehnologii – unele dintre ele, chiar din propriile Bell Labs ale A.T. & T,. Curând, computerele utilizatorilor corporativi au început să solicite o mai mare varietate de nolservicii ale reţelelor de date. Doreau

Merit* ti meditaţie mai imniiKM iiilă de existenta respectivei situaţii în România

(n.tr.)

ca acestea să poată discuta între ele. Ştiau că

tehnologia necesară era tezabilă. Dar diversele servicii de date de care aveau disperată nevoie reprezentau, în acel moment, o piaţă prea nucă pentru a astâmpăra apetitul lui Ma Bell.

Ca monopol protejat, compania telefonică nu avea niciun concurent, nereuşind prin urmare să răspundă decât prea încet acestor noi necesităţi.

Pe măsură ce se răspândeau sateliţii. şi computerele, însă, şi tot mai multe companii aveau nevoie să şi le conecteze, nemulţumirile firmelor faţă de A.T. & T. s-au intensificat. I. B Jvi., principalul furnizor de *mainframe-uri,* se presupune că a pierdut unele afaceri fiindcă A.T. & T. abia îşi ţâra picioarele; şi mai avea şi alte motive pentru a dori sfărâmarea monopolului A.T. & T. Toate aceste corporaţii nefericite erau cunoscătoare într-ale politicii.

Treptat, sentimentul anti-A. T. & T. Ia Washington a sporit. În ultimă instanţă, combinaţia noilor tehnologii şi a ostilităţii crescânde faţă de Ma Bell a fost aceea care a creat climatul politic pentru apoteotica explozie ce-a urmat. Sfărâmând în bucăţi A.T. & T., tribunalul, pentru prima oară de la începutul secolului, a deschis concurenţei telecomunicaţiile din Statele Unite. Cu alte cuvinte, dincolo de masiva dezmembrare au acţionat nu numai raţiuni legale, ci şi forţe structurale.

Întocmai cum o cerere covârşitoare a firmelor pentru comunicaţii mai bune învinsese cu un secol în urmă Western Union, noile tehnologii şi o copleşitoare cerere de servicii noi nesatisfăcută au răpus în final A.T. & T.

De-acum, ritmul schimbării tehnologice a devenit incandescent, iar companiile sunt mult mai dependente de telecomunicaţii decât oricând în cursul istoriei.

Rezultatul este acela că liniile aeriene, fabricile de maşini şi companiile petroliere sunt angajate toate într-un război multilateral pentru controlul sistemului emergent de comunicaţii. Într-adevăr, după cum vom vedea imediat,

camionagiii, antrepozitele, magazinele, fabricile – întregul lanţ de producţie şi distribuţie – se zguduie.

Mai mult, pe măsură ce banii devin tot mai asemănători informaţiei, iar informaţia mai asemănătoare banilor, arabele sunt tot mai mult reduse la (şi circulate de către) impulsuri electronice. Odată ce se adânceşte această istorică fuziune a telecomunicaţiilor cu finanţele, puterea intrinsecă a controlului reţelelor creşte exponenţial.

Toate acestea explică graba feroce cu care companiile şi guvernele se avântă în războiul de control al şoselelor electronice de mâine. În mod uluitor, însă, puţini lideri la vârf ai afacerilor înţeleg efectiv miza, necum fantasticele schimbări care restructurează însăşi natura comunicaţiilor din timpurile noastre.

reţeaua conştientă de sine însăşi pricine poate vedea şi atinge telefonul sau computerul de pe cel mai apropiat birou. Acest lucru nu este valabil şi pentru reţelele care fac legatara între ele şi lume. Astfel, în cea mai mare parte, rămânem neştiuton cu privire la progresele accelerate care le dau o formă asemănătoare cu a sistemului nervos al societăţii noastre.

Reţelele pe care le-au înfiinţat Morse, Western Union, Bell şi alţii când au început pentru prima oară să întindă cabluri erau neinteligente, dacă nu de-a dreptul tâmpe. Bunul simţ ne învaţă că linia dreaptă e drumul cel mai scurt între două puncte. Astfel, inginerii au căutat respectiva linie dreaptă, iar mesajele trimise dintr-un oraş în altul circulau întotdeauna pe această cale.

Pe măsură ce aceste reţele de prim stadiu se extindeau, însă, s-a descoperit că, în lumea reţelei, linia dreaptă nu e neapărat cea mai bună cale de a transmite un mesaj dintr-un loc în altul. De fapt, mai multe mesaje puteau circula mai repede dacă, în loc de-a transmite întotdeauna un apel, să zicem, de la Tallahassee la Atlanta

pe acelaşi drum, reţeaua putea număra apelurile din fiecare picior al sistemului, pentru a şunla apoi apelul destinat Atlantei pe liniile disponibile, trimiţându-l până la New Orleans sau chiar St. Louis, decât să-l amâne deoarece cea mai scurtă linie dreaptă era întâmplător ocupată.

Oricât de primitivă, aceasta a fost o injecţie prematură de „inteligenţă" sau „isteţime" în sistem, şi a însemnat, în fapt, că reţeaua începea să-şi monitorizeze propria activitate. Cu asta, întregul sistem a sărit pe o a doua treaptă de dezvoltare. Această realizare a dus la multe inovaţii suplimentare, adesea de o minunată ingeniozitate, care în cele din urmă au permis reţelei telefonice să monitorizeze mult mai multe lucruri despre sine însăşi, să-şi verifice componentele şi să anticipeze şi chiar să diagnosticheze neajunsurile.

Era ca şi cum un organism odinioară mort sau inert ar fi început deodată să-şi ia singur tensiunea sanguină, pulsul şi ritmul respiraţiei.

Reţeaua devenea conştientă de sine însăşi.

Străbătând cruciş şi curmeziş întreaga planetă, cu fire ajungând în milioane de case, cu mine întregi de cupru şerpuind în chip de cabluri pe sub străzile oraşelor, cu sisteme de comutare şi tehnologii de transmisie complexe, aceste reţele din generaţia a doua, încontinuu îmbunătăţite, rafinate, extinse şi înzestrate cu tot mai multă inteligenţă, se numărau printre adevăratele miracole ale epocii industriale.

Întrucât sunt în mare măsură invizibile pentru utilizatorul de rând.

civilizaţia noastră a subestimat radical inteligenţa coagulată şi frumuseţea conceptuală a acestor reţele ascunse, precum şi semnificaţia lor evolutivă.

Căci, câtă vreme populaţiilor umane încă le mai lipseşte până şi cel; mai rudimentar serviciu telefonic,

cercetătorii au deja greutăţi să lucreze la un alt salt revoluţionar în telecomunicaţii – crearea unor reţele de generaţia a treia, şi mai sofisticate.

În zilele noastre, cu milioane de computere cuplate în ele, de la Crays-uri gigante la mici laptopuri, cu reţelele evoluând încontinuu, cu corelarea lor spre a forma o plasă interconexă tot mai densă, este necesar un nivel de inteligenţăsau „conştiinţă de sine” şi mai înalt, pentru a manevra volumele incredibil de vaste ale informaţiilor ce pulsează prin ele.

Ca rezultat, cercetătorii se grăbesc să fabrice reţele şi mai conştiente de ele însele. Ţelul lor sunt aşa-numitele reţele neurale. Acestea nu numai că vor orienta şi reorienta mesajele, ci efectiv vor învăţa din propria lor experienţă trecută, prevăzând unde şi când se vor ivi suprasarcini grele, pentru ca apoi să extindă sau să contracte automat secţiuni de reţea pentru a preîntâmpina solicitările. E ca şi cum Autostrada San Diego sau un *Autobahn* german ar fi destul de deştepte ca să se lărgească sau să se îngusteze conform cu numărul de maşini aşteptate la un moment dat.

Totuşi, chiar înainte ca acest efort major să se fi împlinit, începe un salt chiar mai gigantic. Nu înaintăm spre un sistem de generaţia a patra, ci într-un cu totul alt fel de inteligenţă.

Încurcături cu mesajul

Până acum, chiar şi cele mai isteţe reţele, inclusiv noile reţele neurale, nu aveau decât ceea ce s-ar putea numi „intra-inteligenţă”. Toată „isteţimea” lor era îndreptată spre înăuntru.

Intra-inteligenţa seamănă cu inteligenţa încorporată în propriul nostru sistem nervos autonom, care reglementează operaţiunile involuntare ale trupului, ca bătăile inimii şi secreţiile hormonale – funcţii la care rareori ne gândim, dar care sunt necesare întreţinerii

vieţii.

Reţelele intra-inteligente transmit mesajul exact aşa cum a fost trimis.

Oamenii de ştiinţă şi inginerii se luptă să menţină puritatea mesajului, străduindu-se să elimine orice „zgomot" care l-ar putea perturba sau

56 (în orig. *MESSINO WITH THEMESŞAGE* – joc de cuvinte: „umblând la mesaj", „încurcând mesajul", „a-şi bilga nasul în mesaj", etc. (n.tr.) denatura. Îl pot codifica sau digitaliza, sau „pachetiza" (adică, a-l fractura în emisii scurte), pentru a-l transporta dintr-un loc în altul. Îl reconstituie.

Însă, la celălalt capăt. Iar conţinutul mesajului rămâne acelaşi.

— Astăzi, ajungem până dincolo de intra-inteligenţă, spre reţele care s-ar putea numi „extra-inteligente". Acestea fac mai mult decât doar să transfere date. Analizează, combină, reîmpachetează sau modifică în alte feluri mesajele, creând uneori informaţii noi pe drum. Astfel masate sau dezvoltate, cele ce ies prin celălalt capăt diferă de ceea ce s-a introdus – fiind schimbate de către *software-ul* încorporat în reţele. Avem de-a face cu aşa-numitele „Reţele cu Valoare Adăugată" 57, sau V.A.N. – uri5 s. Şi sunt extra-inteligente.

În prezent, majoritatea V.A. N.-urilor se rezumă să codifice şi decodifice mesajele, pentru a le adapta diferitelor medii de informare. De exemplu, în Franţa, serviciul Atlas 400 de la France Telecom acceptă datele de la un computer *mainframe,* să zicem, apoi le reîmpachetează sub o formă pe care o poate recepţiona un P.C., un fax, sau un terminal videotex.

Nu prea interesant, s-ar părea. Dar conceptul de a adăuga valoare unui mesaj nu se opreşte la modificarea caracteristicilor sale tehnice. Reţeaua franceză Minitel, care asigură legătura între 5.000.000 de domicilii şi firme,

oferă Gatrad, Mitrad, Dilo şi alte servicii care pot accepta un mesaj în limba franceză, pentru a-l transmite automat în engleză, arabă, spaniolă, germană, italiană sau olandeză – şi viceversa. Câtă vreme traducerile sunt încă rudimentare, rămân totuşi operative, iar unele servicii au înlocuit şi vocabularul necesar pentru subiectele care implică, de pildă, probleme aerospaţiale, nucleare sau politice.

Alte reţele primesc date de la un emiţător, le trec printr-un model computerizat şi livrează un mesaj „dezvoltat" la celălalt capăt al firului.

Un exemplu ipotetic simplu ilustrează acest lucru.

Să ne imaginăm că o firmă de transporturi cu baza la periferia Parisului trebuie să-şi trimită cu regularitate camioanele la patruzeci de distribuitori europeni, aprovizionându-le rafturile cu un produs. Condiţiile rutiere şi meteorologice, precum şi rata de schimb a valutei, preţurile la benzină şi alţi factori, diferă în feluritele zone ale Europei. În trecut, fiecare şofer calcula cea mai bună rută, sau telefona zilnic la compania de transport casă primească instrucţiuni.

57 (în orig.) „Va/ne *Added Networkti" în \r.)*

5X Deşi în limba română s-ar putea propune acronimul „R. V. A" – prin cvasianalogie cu „T. V. A". – deocamdată, pentru consecvenţă, optam pentru formula corespunzătoare originalului emjlex (n. tr.)

Dar să ne închipuim, în loc de asta, ca un operator V.A.N. independent – un purtător comun – nu numai că poate să trimită semnale tuturor şoferilor de camion de pe întinsul Europei, ci şi informaţii curente privind condiţiile rutiere, traficul, vremea, valutele şi preţurile benzinei. Compania pariziană de camioane îşi poate acum încărca mesajele zilnice şi instrucţiunile de drum în V.A.N., pentru a le distribui şoferilor săi.

Mesajele, însă, înainte de a ajunge la şoferi, sunt

trecute prin programul *software* al reţelei, care ajustează automat rutele pentru a reduce la maximum timpul de parcurs, kilometrajul, costurile de benzină şi cheltuielile în valută, pe baza celor mai recente date.

În acest caz, instrucţiunile trimise de către firma de transporturi spre şoferi sunt modificate pe drum şi „dezvoltate" înainte de a ajunge la destinatari. Firma purtătoare de telecomunicaţii – operatoarea Reţelei cu Valoare Adăugată – a adăugat valoare integrând în mesajul clientului informaţii proaspete, transformându-l, apoi distribuindu-l.

Acestea, oricum, sugerează numai folosul cel mai simplu al unei reţele extra-inteligente. Pe măsură ce reţelele ajung să ofere servicii mai complexe – colectând, integrând şi evaluând date. operând deducţii automate şi trecând datele de intrare prin modele sofisticate – valoarea lor potenţială creşte vertiginos.

Pe scurt, privim acum spre reţele a căror „isteţime" nu mâi ţinteşte schimbarea sau îmbunătăţirea sistemului propriu-zis ci, efectiv, acţionează asupra lumii exterioare, adăugând „extra-inteligenţă" mesajelor care trec prin ele.

Reprezentând, încă, o sclipire în ochii arhitecţilor lor, reţelele extra-inteligente reprezintă un salt evolutiv spre un nou nivel al comunicaţiilor. De asemenea, ridică la un nivel mai înalt sofisticarea necesară a utilizatorilor lor. Fiindcă, pentru ca o companie să-şi încarce mesajele într-un V.A.N. şi să permită modificarea acestora fără o înţelegere profundă a ipotezelor îngropate în *software-ul* V.A.N.-ului, că trebuie să opereze pe baza oarbei credinţe, în Jocul deciziilor raţionale.

Căci părtinirile ascunse încorporate în *software* îl pot costa scump pe utilizator.

Liniile aeriene străine, de exemplu, s-au plâns Departamentului Transporturilor din S.U.A. că, în reţeaua electronică pe care o folosesc mii. de agenţi de călătorie

cin Statele Unite pentru a le alege zboruri clienţilor, se fac discriminări împotriva lor. Numit Sabie, sistemul de rezervări computerizate este operat de către A.M.R. Corp., care este şi proprietarul Liniilor Aeriene Americane. Sistemul, care monitorizează rezervările multor linii aeriene, are încastrat în el extra-inteligenţă, sub forma unui model *softwaiv* care-i indică agentului de călătorii cele mai bune zboruri disponibile. Un punct al reclamaţiei se referea la prezumţiile integrate exact în acest *software.*

Astfel, când o agentă de călătorii caută, să zicem, un zbor de la Frankfurt la St. Louis, Missouri, displayul computerului îi prezintă zborurile în ordine, pe baza duratei lor de timp. Zborul cel mai scurt e primul pe listă. Dar *software-ul* Sabre presupunea automat că schimbarea avionului şi transferul de la o linie aeriană la alta ia nouăzeci de minute, indiferent de timpul efectiv solicitat. De vreme ce multe dintre zborurile lor spre Statele Unite necesitau schimbarea avionului şi trecerea la o linie americană internă, transportorii străini au acuzat faptul că premisele ascunse ale *software-ului* îi penalizau pe nedrept pe aceia ale căror transferuri inter-linii iau mai puţin de nouăzeci de minute. Din acest motiv, argumentau ei, zborurile lor aveau mai puţine şanse să fie alese de către agenţii de călătorii. Într-un cuvânt, extra-inteâigenţaera părtinitoare.

Să ne închipuim, curând, nu o mână de asemenea dispute şi reţele, ci mii de V.A. N.-uri cu zeci de mii de programe şi modele încorporate, modificând şi manipulând continuu milioane de mesaje, în timp ce vâjâie prin toată economia, de-a lungul acestor şosele electronice cu conştiinţă de sine. Marea Britanie se laudă deja numai ea cu opt sute de V.A. N.-uri, Germania de Vest cu şapte sute, iar în Japonia, mai mult de cinci sute de companii s-au înscris la Ministerul Poştelor şi Telecomunicaţiilor pentru a opera V.A. N.-uri.

Existenţa V.A. N.-urilor promite să stoarcă nenumărate miliarde de dolari din actualele costuri de producţie şi distribuţie prin tăierea panglicii roşii, reducerea inventarului şi accelerarea timpului de răspuns. Dar injecţia de extra-inteligenţă în aceste reţele interconectate şi în rapidă proliferare are o semnificaţie mai amplă. Parcă ar fi adăugarea bruscă, orbitoare, a unui cortex cerebral într-un organism care n-a avut niciodată aşa ceva. Combinat cu sistemul nervos autonom, acesta începe să înzestreze organismul nu numai cu conştiinţă de sine şi capacitatea de a se schimba singur, ci şi cu posibilitatea să intervină direct în vieţile noastre, începând cu zona afacerilor.

Datorită acestui lucru, reţelele îşi vor asuma roluri revoluţionare noi în afaceri şi societate. Şi chiar dacă, din câte ştim, nimeni nu a folosit încă extra-inteligenţa în scopuri pernicioase sau chiar criminale, răspândirea reţelelor extra-inteligente se află abia în copilăria sa, cu regulile şi măsurile de siguranţă aşteptând încă să fie definite.

Cine poate şti ce va urma? Creând un sistem electronic neural care e extra-inteligent, schimbăm atât regulile afacerilor, cât şi pe cele ale culturii.

E-I, cum ani putea-o numi, va ridica întrebări încuietoare despre relaţiile dintre date, informaţii şi cunoştinţe, despre limbaj, despre etica şi modelele absconse pe care le conţine sofrware-ul. Drepturile de redresare, responsabilitatea erorii sau părtinirii, problemele intimităţii şi ale echităţii se vor aglomera în cascadă, prin birouri administrative şi tribunale, în anii care vin, pe măsură ce societatea va încerca să-şi adapteze existenţa în funcţie de extra-inteligenţă.

Întrucât implicaţiile E-I vor ajunge într-o bună zi dincolo de simplele probleme de afaceri, ar fi de aşteptat să provoace profunde reflexii sociale, politice şi chiar

filosofice. Căci miracolele muncii, ale intelectului şi imaginaţiei ştiinţifice, care astăzi reduc la insignifianţă tot ceea ce-a fost implicat în construirea piramidelor egiptene, catedralelor medievale sau ansamblului de la Stonehenge, sunt acum turnate în construcţia infrastructurii electronice a viitoare societăţi supra-simbolice.

E-I, după cum vom vedea în continuare, răstoarnă deja relaţiile de putere în sectoare întregi ale noii economii care tocmai ia naştere.

Japonia îşi face griji. Pentru lumea din afară, pare adesea invincibilă din punct de vedere economic. Dar lucrurile arată altfel privite dinăuntru. Nu are resurse proprii de energie, cultivă puţină hrană şi e extrem de sensibilă la restricţiile comerciale. Dacă yenul scade, se alarmează. Dacă yenul creşte, iarăşi se alarmează. Dar japonezii ca indivizi nu-şi fac griji numai pentru economie în general. Îşi fac griji şi pentru propriul lor viitor. Aşa că sunt printre cei mai economi oameni din lume.

Şi cumpără cantităţi enorme de asigurări.

Mult timp, principalii beneficiari ai acestei întregi anxietăţi au fost companiile gigant de asigurări. Astăzi, oricum, asigurătorii sunt cei ce-şi fac griji.

Guvernul deschide uşa care cândva oprea accesul agresivilor brokeri de asigurări ai Japoniei. Totuşi, companiile de clasă mondială ca Nomura şi Daiwa, adevărate Merrill Lynch sau Shearson-uri ale Japoniei, se pregătesc să intre pe terenul industriei asigurărilor.

Lăsând la o parte acest aspect, întregul domeniu al asigurărilor cunoaşte un tumult de schimbări. Clienţii cer tot felul de servicii financiare şi poliţe de modă nouă, pe care acestor venerabili uriaşi – Nippon Life are vârsta de peste o sută de ani – le vine greu să le creeze şi admi ni streze.

Pentru a face faţă unor asemenea ameninţaţi, marile firme de asigurare au început să-şi întindă o linie

electronică de apărare. Nippon Life pariază aproape o jumătate de miliard de dolari pe un nou sistem informatic care adaugă 5.000 de P.C.-uri,]. 500 de computere mai mari pentru birourile sale satelit, mega-maşini pentru branşe şi sedii, plus scannere optice şi alte echipamente, toate cuplate într-o singură reţe).

Compania rivală Dai-Jchi Mutual aleargă şi ea din răsputeri, construind o reţea care va permite agenţilor de pe teren să contacteze băncile centrale de date, să răspundă telefonic la comenzile vocale sintetizate şi să obţină faxuri ale referatelor de date necesare despre clienţi

PUTEREA DE REŢEA

sau poliţe. Între timp, Meiji Mutual, cu cei 30.000 de agenţi de teren ai săi, în majoritate femei, goneşte de asemenea să se înarmeze cu arsenalul comunicaţiilor.

Dar companiile de asigurări nu sunt singurele. Toată Japonia, s-ar părea, se electronizează. După cum scrie *„Datamation”:* „Companiile majore de servicii instalează reţele cu câte cel puţin 5.000 de P.C.-uri în toate colţurile Japoniei”. Iar Toshiyuki Nakamura de la Meiji declara:

„Dacă nu (...), am putea pierde totul”.

Nakamura are dreptate. Căci, pe măsură ce reţelele electronice se întind, puterea începe să se transfere. Şi nu numai în Japonia. Statele Unite şi Europa, de asemenea, se cablează ca niciodată. Este cursa electronică a secolului.

În căutarea docului

Să ne gândim la o pereche de blugi. Docul din care sunt confecţionaţi poate foarte bine să provină de la Burlington Industries. Această gigantica firmă americană de textile trimite clienţilor săi *software* gratuit care le permite să comunice direct cu *mainframe-ul* de la Burlington, să pipăie electronic stocurile de doc, să găsească sortimentul anume de material pe care-l doresc şi să-l comande – totul, cu viteze instantanee.

Fabricanţii ca Burlington speră că asemenea servicii îi vor distinge de competitori, vor uşura viaţa clienţilor – şi, simultan, îi vor încătuşa pe aceşti clienţi atât de strâns în noile sisteme de „interschimb de date electronice” 59 (E. D. I.), încât le va fi foarte greu să mai scape.

La nivelul cel mai simpki, sistemele E.D.I. permit doar schimbul electronic de documente între companiile sau unităţile de afaceri – facturi, liste, date de inventar şi altele la fel. Dar a te opri la atât e ca şi cum l-ai numi pe Mozart lăutar. Căci, mariind între ele bazele de date şi sistemele electronice, companiile sunt capabile să formeze parteneriate extrem de intime.

De exemplu, în timp ce Burlington îşi deschide clienţilor dosarele de inventar, Digital Equipment, fabricantul de computere, îşi dezvăluie furnizorilor secretele de design. Când D.E.C. plasează o comandă de componente, îşi poate transfera electronic tot dosarul Design-Asistat-delomputer firmei furnizoare, astfel că atât cumpărătorul cât şi vânzătorul pot lucra împreună mai strâns, pas cu pas. Scopul este intimitatea.

w (în orig.) *„elecinmk iltua* merenange” (n.tr.)

Marile companii de autoturisme refuză virtualmente de-acum să mai facă afaceri cu furnizori care nu sunt echipaţi pentru interacţiunea, electronică. La Ford, cincizeci şi şapte de fabrici de piese au fost anunţate că trebuie să-şi schimbe pe cale electronică programele de expediţie, rechiziţiilede materiale, eliberările şi recepţiile, atât cu consumatorii cât şi cu furnizorii.

Beneficiile E.D.I. nu constau numai într-o reducere a hârţogăriei şi inventarului, ci şi în răspunsuri mai rapide şi mai flexibile faţă de nevoile clientului. Laolaltă, acestea pot totaliza economii masive.

Dar tranziţia mondială la hiterschimbul electronic mai implică şi modificări radicale ale sistemului de afaceri. Companiile se reunesc în ceea ce s-ar putea numi „grupuri

de împărtăşire-a-informaţiei”. Tot mai multe comunicaţii traversează – şi, uneori, înceţoşează – graniţele organizaţionale.

Fie într-o companie japoneză de asigurări, fie într-o fabrică americană de maşini, E.D.I. forţează schimbări majore în contabilitate şi alte sisteme de control. Când o companie trece pe electronică, sarcinile lucrătorilor se modifică, oamenii se mută, unele departamente câştigă autoritate, altele o pierd. Întreaga relaţie dintre firmă, furnizori şi clienţi e zguduită.

Asemenea mişcări de putere, însă, nu se limitează numai la firmele individuale. Sectoare întregi ale economiei resimt deja impactul E.D. I.

Căci E.D.I. se poate folosi ca armă pentru a eradica mesagerii şi intermediarii.

angrosistul trosnit

Shiseido, principala firmă de cosmetice a Japoniei, de exemplu, îşi foloseşte reţelele pentru a eschiva tradiţionalul lanţ de distribuţie. Pudrele, cremele, rimelurile, loţiunile de la Shiseido şi toate celelalte se găsesc pretutindeni în Japonia şi încep să plesnească şi pe pieţele Americane şi Europene.

Conectându-şi computerele direct cu cele ale clienţilor, Shiseido ocoleşte angrosiştii şi antrepozitele, livrând din propriile sale centre de distribuţie direct în magazine. Dacă Shiseido şi alţi fabricanţi pot „vorbi” direct cu detailiştii, iar detailiştii pot accesa electronic informaţii din computerele fabricantului însuşi, cine mai are nevoie de intermediari?

„Angorsistul? Trosc! Depăşit” exclamă Monroe Greenstein, analist al comerţului cu amănuntul (a Bear, o firmă de securităţi Steams din New York. Pentru a evita această soartă, angrosiştii se întorc şi ei spre armamentul electronic.

Cel mai mediatizat, clasic de-aci. m, caz de angrosist

luând ofensiva – şi capturând noua putere pe piaţa de desfacere – implică Aprovizionarea Spitalicească Americană60, actualmmente parte integrantă din Corporaţia de îngrijire a Sănătăţii Baxterrti. Începând din 1978, A.H. S.

a instalat terminale în spitale, îngăduindu-le să dialogheze direct, printr-o reţea, cu computerele sale. Era mult mai simplu ca spitalele să comande cele necesare de la A.H.S. apăsând pe un buton, decât tratând cu alţi furnizori, mai puţin sofisticaţi.

La rândul său, A.H.S. a folosit reţeaua pentru a-şi alimenta clienţii cu tot felul de informaţii utile despre produse, folosirea lor, costuri, controlul de inventar, etc. Întrucât sistemul A.H.S. era atât de prompt şi demn de încredere, spitalele şi-au putut reduce propriile inventare, economisind sume substanţiale. Iar dacă un spital îşi încheia toate afacerile cu A.H.S., compania oferea spitalului un întreg sistem de management al informaţiei.

Afacerile A.H.S. au ţâşnit în sus ca o rachetă.

Consultantul Peter Keen, dintr-al cărui studiu, „Concurenţa în timp” 62, sunt extrase o parte din aceste date, descrie felul cum Foremost McKesson, un angrosist de produse farmaceutice, a aplicat strategia A.H.S. în propriul său domeniu.

În momentul când comenzile clienţilor curg electronic în computerele lui Foremost McKesson, dinspre terminalele manuale amplasate în 15.000 de magazine, ele sunt instantaneu sortate şi consolidate. Acest fenomen generează propriile comenzi ale lui Foremost McKesson, dintre care nu mai puţin de jumătate sunt apoi, la rândul lor, transmise automat şi instantaneu firmelor sale furnizoare.

Astfel de sisteme de mare viteză le permit lui Foremost, A.H.S. şi multor alte firme să se cableze atât de strâns în operaţiunile cotidiene ale clienţilor, încât le-ar

deveni costisitor şi complex să-şi mute afacerile în altă parte. În schimb, sistemele ajută clienţii să economisească sume semnificative de bani şi să se descurce mai vioi cu treburile zilnice. Toate acestea se achită în putere de negociere.

Dar A.H.S. şi McKesson încă reprezintă nişte excepţii. Majoritatea angrosiştilor s-ar putea să aibă de înfruntat un joc electronic de-a înghesuitelea, prinşi între fabricanţi şi detailiştii din ce în ce mai sofisticaţi.

(în orig.) *American Hospimlăupply,* (abr.) A.H.S. (n.tr.)
61 (în orig.) *Baxter Health care Corporation* (n.tr.)

ft2 (în orig.) *„Competingin Time",* Peter G.W. Keen. Cambrilge, Mass.: Ballinger lWfiuur.)".

PROPRIETĂŢI FUNCIARE ŞI CĂI FERATE»

Urmează la rând companiile de depozitare, candidate la complicaţii pe măsură ce extra-inteligenţa se propagă prin ansamblul economiei.

Crescânda specializare şi flexibilitate a fabricaţiei devenită posibilă cu ajutorul computerelor înseamnă, printre altele, o trecere de la câteva comenzi mari de produse uniforme la numeroase comenzi mai mici pentru produse diversificate. Simultan, accelerarea afacerilor încurajată de activitatea reţelelor electronice sporeşte presiunile asupra fabricilor şi magazinelor, pentru îi vrarea exact-la-timp.

Toate acestea implică mai puţine expediţii en-gros, timpi de depozitare mai scurţi, cicluri mai rapide şi mai multă insistenţă asupra informaţiei precise despre împrejurările fiecărui articol depozitat – mai puţin spaţiu, mai multă informaţie.

Această substituţie reduce autoritatea negustorului de spaţiu şi împinge antrepozitele deştepte în căutarea de funcţii alternative. Unele folosesc reţelele şi computerele pentru a vinde clienţilor servicii de date *software,* management de transport, ambalare, sortare, inspectare,

servicii de asamblare şi reducere a preţurilor la minimum şi aşa mai departe. Iar altele – Antrepozitele Sumitomo din Japonia, de pildă – trec la dezvoltarea afacerilor cu proprietăţi funciare, odată ce funcţiile tradiţionale ale depozitarului secăfuiesc.

Economia supra-simbolică şi răspândirea extra-inteligenţei mai zguduie şi sectorul transporturilor – feroviare, maritime şi rutiere.

Asemenea antrepozitelor, multe firme de transport se orientează şi ele spre reţelele electronice pentru a se salva.

În Japonia, mişcarea către producţia de fabrică în serii scurte şi insistenţa pe livrări exact-la-timp înseamnă un mare impuls al activităţii cu efort redus. Iar în Joc să se expedieze săptămânal stocuri masive, se tinde spre livrările mai mici dar mult mai frecvente. Cea mai rapidă dezvoltare o prezintă vânzarea din uşă-n uşă.

Ceea ce vedem, prin urmare, este preluarea extra-inteligenţei de către toate sectoarele tradiţionale de producţie şi distribuţie pentru a supravieţui, sau ca armă ofensivă spre a-şi extinde puterea.

MOBILIZAREA PENTRU RĂZBOIUL ELECTRONIC

Scara de proporţie a războiului electronic creşte, atunci când industri i întregi se mobilizează pentru lupta.

* (în orig.) *REAL ESTA TE AND RAILS* – semioinufnnic între rea/ şi *mi lx* (n.tr.)

Grupurile industriale atotcuprinzătoare, mai degrabă decât firmele individuale, trec în colectiv la acţiune. Asemenea reţele atotcuprinzătoare sunt de remarcat mai ales în Japonia, unde formaţia lor e încurajată mai puternic de către omniprezentul Minister al Comerţului şi Industriei Internaţionale. Astfel, M.I. T.I. îmboldeşte industria petrolieră să-şi completeze o reţea care va lega rafinăriile, instalaţiile rezervoarelor de petrol şi detailiştii. Reţelele cu Valoare Adăugată la scară industrială au apărut deja în

domenii disparate ca al alimentelor congelate, ochelarilor şi articolelor sportive.

Reţele atotindustriale similare răsar şi prin alte părţi. În Australia, două V.A. N.-uri concurente, Woolcom şi un serviciu oferit de către Talman Pty., Ltd., pentru brokerii şi exportatorii de lână, rivalizează pentru afaceri şi au în perspectivă conexiunile electronice cu Tradegate, o reţea de comerţ internaţională, şi EXJT, un sistem de cliring al exporturilor.

În Statele Unite, este în curs de desfăşurare o campanie majoră de a desăvârşi *o* reţea care va lega laolaltă nu numai fabricanţii de textile ca Burlington, ci şi producătorii de vestimentaţie şi detailiştii giganţi ca WalMart şi K. mart, Spre a obţine sprijin pentru acest efort, businessmeni ca Roger Millikin, preşedinte al Miâlikin & Company, ţin discursuri, convoacă seminarii, finanţează studii şi predică evanghelia reţelei.

O problemă-cheie în industrie a reprezentat-o timpul prea lent de răspuns. Moda vestimentară se schimbă re. pe de astfel căindustria vrea sa.

comprime timpul dintre-comandă şi livrare de la săptămâni la zile, prin instalarea unei reţele electronice care face legătura între ţesătorie şi casa de marcat en detail. Accelerând răspunsul, devin posibile uriaşe reduceri de inventar.

Sistemul electronic permite detailiştilor să comande serii mici şi să le înlocuiască mai frecvent pe cele cu vânzare rapidă, pe măsură ce se schimbă stilurile şi gusturile clientelei, în loc de-a rămâne încărcaţi cu mărfurile care se vând lent. Milliken citează experienţa unui lanţ de magazine universale care era capabil să vândă cu 25% mai mulţi pantaloni albi, ţinând simmultan în inventar cu 25% mai puţine perechi. Într-adevăr, cu sistemul instalat doar parţial, rezultatele ar fi fost dramatice. Campania a început în 1986. Până în 1989,

conform cu Arthur Andersen & Company, mai mult de şaptezeci şi cinci de detailişti investiseră în sistem aproximativ 3.600.000.000 $, anunţaseră Răspunsul Rapid şi beneficiaseră deja de suma de 9.600.000.000 $.

De fapt, Millikin şi mulţi alţii cred că se pot economisi atâtea miliarde, încât inteligenţa electronică poate sluji ca armă în războaiele comerţului internaţional. Dacă eficienţa se poate-ridica îndeajuns, şi suficient de repede, continuă acelaşi raţionament, industriile americane de textile şi îmbrăcăminte vor fi apte să concureze mai eficient contra importurilor de munca ieftină.

În timp ce companii individuale, şi industrii întregi zoresc să se poziţioneze pentru viitor, construindu-şi propriile reţele cu scop special, alţi giganţi aleargă să instaleze reţele globale cu scopuri multiple, care vor transmite mesaje pentru toată lumea.

Asistăm, prin urmare, la emergenţa mai multor tipuri de straturi ale reţelelor electronice: reţele private concepute din start pentru angajaţii unei singure firme; cablări E.D.I. Între companiile individuale, clienţii lor şi/sau vânzători; şi reţele atotindusrriale. Acestora, însă, trebuie să li se adauge reţelele generice – aşa-zisele purtătoare comune – necesare pentru a conecta între ele reţelele de nivel inferior şi a transporta mesajele tuturor celorlalţi.

Volumul de mesaje şi date care erupe acum prin sistemul neural e atât de mare, încât a izbucnit o bătălie pe scară şi mai largă, între marile companii care doresc să domine acest serviciu purtător comun. Giganţi ca British Telecom, A.T. & T. şi K.D.D. din Japonia gonesc să-şi extindă capacitatea şi să grăbească fluxurile de date. Pentru a complica şi mai mult lucrurile, companii mari care au propriile lor reţele globale vând servicii outsiderilor şi concurează cu purtătorii comuni. Astfel,

Toyota, de exemplu, şi I.B.M., luptă pentru afaceri care altminteri ar putea reveni uneia dintre vechile companii telefonice. General Electric operează o reţea în şaptezeci de ţări, iar Benetton, cu baza în Italia, contează pe G.E. pentru a-i conecta 90% din angajaţi.

Ceea ce se formează sub ochii noştri, este un sistem multistratificat, întru totul nou – infrastructura economiei pentru secolul XXI.

bucla clientului

Dezvoltarea sa provoacă noi confruntări pentru controlul cunoştinţelor şi al comunicaţiilor, lupte care comută puterea între oameni, Companii, industrii, sectoare şi ţări. Totuşi, „neuralizarea" economiei abia a început şi deja noi parteneri intră zilnic în jocul puterii. Aceştia includ companiile cartelelor de credit, marile case de comerţ japoneze, fabricanţii de echipamente şi mulţi alţii., r

Crucială pentru acest sistem în curs de înfiinţare este cartela de plastic =.

din portofelul consumatorului. Indiferent dacă e o cartelă de telter, o carte de credit convenţională sau o cartelă de debit „deşteaptă", cartela e o verigă între reţea şi individ. Această verigă poate, în principiu, să se extindă enorm.

Pe măsură ce toată lumea, de la companiile bancare şi petroliere până la comercianţii locali, înaintează tot mai adânc în era electronică… pe

I

fmăsură ce cartelele propriu-zise devin mai deştepte, purtând şi transmiţând *W* mari cantităţi de informaţie… şi pe măsură ce banii înşişi devin „suprar simbolici", nemaifiind cramponaţi nici de metal, nici de hârtie… cartela oferă veriga lipsă din sistemul neural ce se naşte.

Oricine controlează cartela – bancherii sau rivalii lor – are un

[nepreţuit canal spre căminul şi viaţa cotidiană. Astfel, vedem o insistenţă f de a lega clienţii individuali în reţelele specializate. În Japonia, J.C.B. Co., K o firmă de cartele de credit, împreună cu N.T.T. Data Communications, f lansează o cartelă pe care femeile o pot folosi la coafor. Speră să conecteze 35.000 de coafori cu 10.000.000 de cliente purtătoare de cartele, într-o: perioadă de doi ani.

j Visul de perspectivă al constructorilor de reţele din lume este o singură buclă integrată, trecând de la client (care va spune pe cale I electronică firmelor ce bunuri sau servicii să ofere) ... pe la producător...

I prin ceea ce va mai rămâne din firmele intermediare de distribuţie... la detaihst sau serviciul electronic de cumpărături la domiciliu... şi, în final, i, înapoi în casa clientului

Orice companie sau grup industrial care poate dobândi controlul r principalelor trepte ale acestui ciclu va deţine o putere economică decisivă I – şi de aici, totodată, o considerabilă putere politică. Dar cucerirea ei va *l* depinde mai puţin de capital decât de creier – inteligenţa încorporată în computere, software şi reţelele electronice.

j BLITZKRIEG îN AFACERI

Economiile trecutului, fie agricole sau industriale, erau clădite în jurul unor structuri de lungă durată.

În locul acestora, aşezăm baza electronică a unei economii caleidoscopice accelerative, capabilă să se reformuleze instantaneu în noi configuraţii, fără a se spulbera. Noua extra-inteligenţă face parte din echipamentul necesar de adaptare.

În derutantul flux nou, afacerile pot folosi extra-inteligenţa pentru a lansa atacuri-surpriză asupra teritoriilor complet virgine, ceea ce înseamnă; că firmele nu mai pot fi sigure de unde va proveni următorul impuls „competitiv.

Clasicul blitzkrieg – atât de analizat în literatura reţelelor – a fost lansarea firmei Cash Management Account în 1977 de către Merrill \ Lynch, o tehnologie timpurie de folosire-a informaţiilor pentru un scop Lstrategic, distinct de cel strict administrativ.

Cash Management Account64, sau C.M.A., era un nou produs financiar care combina patru servicii anterior separate pentru client: un cont de control, un cont de depunere, o carte de credit şi un cont de garanţie. Clientul putea muta banii în voie între toate acestea patru. Nu exista plută, iarcontul de control achita dobânzile.

Integrarea acestor produse până atunci disparate într-o singură ofertă era posibilă doar datorită tehnologiei sofisticate a reţelelor electronice şi computerelor lui Merrill Lynch. În douăsprezece luni, Merrill a supt 5.000.000.000 $ de conturi ale clienţilor şi, până în 1984, conform consultantului Peter Keen, 70.000.000.000 $ inundaseră mâinile lui Merrill. Keen o numeşte o „lovitură preemptivă" contra băncilor, care vedeau sume vaste retrase de clienţii care preferau CM. A. în locul unui cont bancar obişnuit. O casă de garanţii, nesupusă reglementărilor bancare şi neconsiderată bancă, devasta băncile.

De-atunci, multe bănci şi alte instituţii financiare au oferit pachete similare, dar Merrill avea faţă de ele un avans de câţiva ani.

Noile configuraţii concurenţiale, hibride şi ciudate – care reflectă o restructurare a pieţelor ca rezultat al extra-inteligenţei – se văd în mutarea detailiştilor ca grupul Seibu Saison din Japonia în sfera serviciilor financiare. Un subsidiar al Seibu plănuieşte să instaleze automate electronice de eliberat bani lichizi în staţiile de cale ferată. British Petroleum, după ce şi-a înfiinţat propria bancă internă, vinde servicii bancare ou ts ideril or.

Raţelele extra-inteligente ajută la explicarea amplului

impuls al dereglementării industriei şi sugerează că regulamentele guvernamentale existente se vor dovedi tot mai puţin eficiente. Căci reglementările actuale se bazează pe categorii şi diviziuni între industrii care nu mai există în epoca extra-inteligenţei. Ar trebui ca regulile băncilor să se aplice şi pentru non-bănci? La urma urmei, ce este o bancă, în ultima vreme?

Conectând operaţiunile propriu-zise peste liniile companiilor, dând companiilor posibilitatea să concureze în domenii cândva considerate complet străine, reţelele extra-inteligente sparg vechile specializări, vechea diviziune instituţionalizata a muncii.

În locul lor, apar noi constelaţii şi grupări de companii, corelate dens, nu numai prin bani, ci şi prin informaţia stăpânită în comun.

În mod ironic, ruptura provocată de această drastică restructurare a economiei în jurul cunoaşterii explică multe dintre disfuncţiile şi ineficientele de astăzi – facturile rătăcite, erorile de computer, serviciile

64 Contul de Management al Banilor Lichizi (n.tr.)

Inadecvate, sentimentul că nimic nu funcţionează cum trebuie. Vechea economie a coşului-de-fum se dezintegrează; noua economie suprasimbolică încă e în curs de construire, iar infrastructura electronică de care depinde ea este încă într-un stadiu primitiv de dezvoltare.

Informaţia este cea mai fluidă dintre resurse, iar fluiditatea e piatra de hotar a unei economii în care producţia şi distribuţia hranei, energiei, bunurilor şi serviciilor depind tot mai mult de schimbul simbolic.

Ceea ce se formează este o economie care arată ea însăşi mai mult ca un sistem nervos decât ca orice altceva, şi care funcţionează conform unor reguli pe care încă nu le-a formulat coerent nimeni.

Într-adevăr, ascensiunea fără precedent a extra-inteligenţei ridică întrebări profunde, uneori

cutremurâtoarre, pentru societate ca întreg, absolut diferite de cele pe care le impuseseră revoluţiile anterioare ale comunicaţiilor.

ASCENSIUNEA INFO-MONOPOLURILOR?

Extra-inteligenţa poate stoarce din economie nenumărate miliarde de grăsime şi risipă. Potenţial, ea reprezintă un enorm salt înainte – substituirea prin putere cerebrală şi imaginaţie, nu numai a capitalului, energiei şi resurselor, ci şi a muncii abrutizante.

Dar faptul ca extra-inteligenţa să producă un mod „mai bun" de viaţă depinde de inteligenţa politică şi socială care ghidează dezvoltarea ei în ansamblu.

Cu cât devin reţelele noastre mai automatizate şi mai extra-inteligente, cu atât se ascunde mai mult vederii luarea omenească a deciziilor, şi cu atât devenim toţi mai dependenţi de evenimentele preprogramate, bazate pe concepte şi supoziţii pe care puţini le înţeleg şi care uneori nici nu se dezvăluie de bunăvoie.

Nu peste mult, puterea computerelor va face un salt înainte datorită procesărilor paralele, inteligenţei artificiale şi altor năucitoare inovaţii.

Recunoaşterea glasului şi traducerea automată vor deveni, fără-ndoială, folosite pe scară largă, alături de displayurile vizuale de înaltă definiţie şi sunetul de clasă-de-concert. Aceleaşi relele vor transmite cu titlu de rutină voci, date, imagini şi informaţii sub alte forme. Toate acestea ridică profunde întrebări filosofice.

Unii văd în ele iminenta monopolizare a cunoaşterii. „Momentul adevărului", scria profesorul Frederic Jameson de la Duke Uni verşi tyântr-un stadiu anterior al ascensiunii economiei simbolice, „... soseşte atunci când problema proprietăţii şi controlului asupra noilor bănci de informaţii... [loveşte] cu înverşunare". Jameson prevede spectrul unui „monopol privat globa! asupra informaţiei". * Această teamă este acum mult prea simpla. Problema nu e

dacă un, singur gigantic monopol privat global va controla toate informaţiile – lucru ce pare foarte improbabil – ci cine va controla nesfârşitele con*verşii şi reconverşii ale aces*tora, devenite posibile datorită extra-inteligenţei, în timp ce datele, informaţiile şi cunoştinţele străbat sistemul nervos al economiei supra-simbolice.

Noi şi buimăcitoare probleme despre folosirea corectă şi incorectă a cunoştinţelor se vor ridica, pentru a se confrunta cu afacerile şi societatea în ansamblu. Nu vor mai reflecta doar adevărul baconian al cunoaşterii care e putere, ci adevărul de nivel mai înalt că, în economia suprasimbolică, cunoaşterea *despre* cunoaştere este aceea care va conta cel mai mult.

1

RĂZBOIUL LĂRGIT

Umbrelă nu-i totuna cu automobil. Nu numai datorită mărimii, funejiei şi costului. Omul poate folosi o umbrelă fără a mai cumpăra şi alt produs. Un automobil, prin contrast, nu e de niciun folos fără carburant, servicii de reparaţii, piese de schimb, ca să nu mai pomenim străzile şi drumurile. Umila umbrelă, prin urmare, e un individ robust, ca să zicem aşa, oferindu-i propria sa valoare utilizatorului fără să depindă de vreun alt produs.

Viteaza maşină, dimpotrivă, e un jucător de echipă, complet dependent de alte produse. La fel şi lama de ras, magnetofonul, frigiderul şi mu de alte produse care funcţionează numai în combinaţie cu altele.

Televizorul s-ar holba orb în *livingroom,* dacă nu i-ar transmite cineva, de undeva, imagini. Până şi banalul umeraş din dulap presupune o stinghie sau un rastel de care să fie agăţat.

Fiecare dintre acestea face parte dintr-un *sistem* de produse. Tocmai natura sistemică este principala lor sursă de valoare economică. Şi, întocmai cum. jucătorii de echipă” trebuie să joace după anumite reguli convenite,

produsele sistemice au nevoie de standarde de funcţionare. Un stecker electric cu trei mufe nu e de mare folos dacă toate prizele din perete au doar câte două găuri.

Aceasta distincţie între produsele de sine stătătoare şi cele sistemice aruncă o lumină revelatoare asupra unei probleme care amplifică actualele războaie ale informaţiilor pe tot întinsul lumii. Francezii îl numesc *la guerre des normes* – războiul pentru standarde". Luptele pentru standarde fac ravagii în industrii diverse, ca tehnologia medicală, vasele de presiune industrială şi aparatele de fotografiat.

Unele dintre cele mai explozive – şi publice – dispute se leagă în mod direct de modul în care sunt create şi distribuite datele, informaţiile, cunoştinţele, imaginile şi divertismentuf.

Fiind, în esenţă, o bătălie globală pentru dolari şi putere politică, deznodământul său va acţiona în milioane de domicilii. Va comuta radical puterea printre giganţii industriali ai lumii: companii cal. B.M., A.T. & T., „Sony şi Siemens. Şi va afecta economiile naţionale.

Nicăieri nu are această luptă un caracter mai public decât în confruntarea trilaterală de a determina ce fel de televiziune va urmări lumea în următoarele decenii.

MIZA DE O JUMĂTATE. DE TRILION DE DOLARI

În prezent, în diferitele zone ale globului se folosesc trei standarde fundamentale de televiziune: NTSC, PA şi SECAM, vag diferite dar incompatibile. Din acest motiv, un program american ca *„The Cosby Show"* trebuie de obicei să fie convertit dintr-un sistem în altul înainte de a putea fi difuzat în străinătate. Dar imaginile produse de toate cele trei sisteme sunt ceţoase în comparaţie cu ceea ce cunoaştem sub denumirea de HDTV – televiziunea de mâine.

„Televiziunea de înaltă-definiţie" 95 reprezintă pentru actualele ecrane video la domiciliu ceea ce este

compact-discul pe lângă placa zgâriată care cânta la gramofonul bunicii. Înalta-definiţie poate aduce pe ecranul televizorului imagini care concurează calitativ cu cele mai mari ecrane de cinematograf. Poate face ca o imagine scoasă din computer să arate la fel de luminoasă şi precisă ca pagina cel mai bine tipărită.

Congresman-ul Mei Levine a atras atenţia în depoziţia sa înaintea subcomisiei pentru telecomunicaţii din Camera Reprezentanţilor S.U.A.

că, în pofida denumirii, e vorba de mult mai mult decât simpla televiziune.

HDTV-ul, a spus el, „reprezintă o nouă generaţie de produse electronice pentru consum, care va determina evoluţii tehnologice în zeci de domenii, de la cipuri şi fibre optice până la baterii şi tehnica aparatelor de înregistrat".

Întrucât imaginea HD este atât de bună, s-ar putea chiar să dea posibilitatea cinematografelor din întreaga lume să-şi primească filmele via satelit, decât pe peliculă, ca în prezent, ceea ce ar deschide o imensă piaţă suplimentară pentru receptorii prin satelit şi celelalte echipamente.

65 (în orig.) „*High-detinilion TV*" (n.tr.)

În total, deci, decizia privind care anume standard (e) HDTV se vor folosi va contura o piaţă mondială estimată la valoarea de jumătate de trilion de dolari.

Inginerii japonezi lucrează ia HDTV de aproape douăzeci de ani. În prezent, înalta-definiţie e pe cale să erupă în scena economică a lumii. Iar când o va face, scrie Bernard Cassen în „Le Monde *Diplomatiqtie,* japonezii şi americanii ameninţă să arunce în desuetudine toate aparatele T.V. europene – şi să fie singuri deţinători ai puterii de a le înlocui.

Japonezii sperau că lumea va adopta un singur standard pentru HDTV.

Aceasta ar fi simplificat problemele şi i-ar fi scutit de

multe cheltuieli. Cu avantajul lor la start, dacă ar fi fost capabili să vândă acest standard internaţional de bază, s-ar fi deschis calea pentru o masivă expansiune a industriei japoneze de produse electronice de larg consum.

Pentru a preveni, însă, acest masacru, guvernele şi reţelele de televiziune europene (în multe cazuri, unul şi acelaşi lucru) au convenit să insiste pe standardele de transmisie care sunt incompatibile cu sistemul japonez. Astfel, speră ele, fabricanţii europeni vor avea o şansă să recupereze handicapul tehnologic. Înalta-definiţie va putea fi atunci introdusă gradai de către europeni înşişi.

Treizeci şi două de staţii de emisie, universităţi şi fabrici europene s-au constituit grăbite în proiectul Eureka 95 şi au început să dezvolte un se complet de tehnologii HD, acoperind totul, de la studiouri şi echipamente de transmisie până la televizoarele propriu-zise. Thomson S.A. din Franţă a coordonat echipa care lucra la standardele tehnice ale producţiei de televiziune; Robert Bosch GmbH din Germania de Vest s-a concentrat asupra echipamentelor de studio; Tliorn/EMI din Marea Britanie, asupra receptoarelor TV.

Între timp, europenii au început să curteze şi Statele Unite. Ministrul poştelor şi telecomunicaţiilor din Germania de Vest, Christian Schwarzăchilling, a zburat la Washington şi a propus o alianţă oficială, argumentând că „n-ar trebui să permitem Japoniei să obţină supremaţia în următoarea generaţie de standarde”.

De-acum, japonezii au început să se îngrijoreze că europenii le-ar putea stopa progresul, lansând efectiv un contraatac atât asupra S.U.A. cât şi a pieţelor interne japoneze, cu euro-versiunea lor HDTV. Pentru a bloca acest lucru, fabricanţii japonezi au declanşat în Statele Unite un lobby puternic împotriva sistemului european.

bit „Lumea diplomatică” (n.tr.)

Date fiind toate aceste incertitudini, japonezii se

pregătesc calmi, de asemenea, să comercializeze diferite aparate pentru diferite zone ale globului, ca măsură de prevedere în eventualitatea că nu vor putea impune un singur standard.

Paranoia economică bântuie dezlănţuită şi prin Statele Unite, unde întreaga problemă a HDTV s-a împotmolit în dezbateri tehnice care despică firul de păr în patru, controverse politice şi rivalităţi comerciale.

Cele trei mari reţele de televiziune americane vor să încetinească HDTV-ul. Insistă pentru un singur standard american, care să poată purta semnalele curente precum şi noile imagini HDTV. Prin contrast, industria televiziunilor prin cablu şi satelit a S.U.A. argumentează că acest unic standard ar paraliza cercetarea pentru transmisii superioare prin satelit şi cablu.

Între timp, Congresul vrea să se asigure că atunci când vor începe să curgă noile aparate în casele americanilor, acestea vor proveni din fabrici locale. „În acest moment", declară congresman-ul Edward J. Markey, companiile japoneze şi europene se află departe, în faţă (...) pe când industria noastră internă de produse electronice de larg consum e muribundă".

În plină şarjă a „tehno-naţionalismului", efortul de război pentru televiziune se va încinge şi mai mult în anii următori. Dar chiar în timp ce bătălia pentru viitorul televiziunii se înfierbântă, e în curs de desfăşurare o luptă paralelă pentru a da formă viitorului computerelor.

STANDARDE STRATEGICE

Ameţitorul ritm actual al inovaţiilor îi sileşte pe fabricanţi să aleagă o strategie: fie inventează şi impun un standard – fie se lasă împinşi într-o Siberie comercială, unde produsele lor au pieţe de desfacere şi utilizări limitate.

I. B.M. a fost forţa dominantă în industria computerelor încă de la începuturi. Comis-voiajorii cu

costume albastre, încheiate de sus şi până jos, ai I.B.M., au fost aceia care au instalat primele *mainframe-un* în corporaţii şi birourile guvernamentale. Şi, timp de aproape două decenii, I.B.M. n-a avut de înfruntat decât o concurenţă slabă şi dezorganizată.

Mare parte din monumentalul succes al I.B.M. s-ar putea pune pe seama capacităţii sale de a stabili – şi impune – un standard pentru ceea ce intră în componenţa computerelor.

La început, cel mai mult a contat *hiudware-ul.* Treptat, însă, a devenit evident că sofiware-ul este cel mai important element din orice sistem computerizat. Aşa-zisele „aplicatii-program" erau seturi de instrucţiuni destinate maşinii, pentru a îndeplini sarcini ca socotelile contabile sau procesarea de cuvinte, imprimarea, prezentarea de grafice şi comunicarea.

Dar fiecare computer are încorporat în el un soi de meta-program, numit „sistem de operare", care determină ce alte feluri de programe poate sau nu poate să ruleze.

Cheia de a domina industria computerelor se află în software – fără de care maşinile sunt interne şi nefolositoare. Însă cheia dominării soffware-ului este sistemul de operare. Iar nivelul suprem de control – cheia dominării sistemelor de operare – subzistăm standardele de care, la rândul lor, aparţin acestea. Controlul I.B.M. asupra standardelor a făcut din respectiva firmă supraputerea lumii computerelor.

În pofida eforturilor I.B.M., însă, alte sisteme de operare au răsărit de-a lungul anilor, ca Unix, – oferit iniţial de către A.T. & T. Când Apple Computer a declanşat revoluţia microcomputerelor, la jumătatea anilor ’70, a optat anume să creeze maşini necompatibile cu I.B. M, alegând un sistem de operare diferit.

Astăzi, pe toate fronturile se duce o luptă internaţională între I.B. M.

şi principalii săi concurenţi, pentru a stabili standardul sistemelor de operare din viitor. Bătălia e înalt-tehnică, între experţi care se ceartă cu alţi experţi. Dar implicaţiile ajung mult dincolo de industria computerelor în sine, iar guvernele le consideră direct legate de planurile lor economice de dezvoltare pentru mâine.

Întrucât I.B.M. continuă să domine terenul, şi dat fiind că sistemele sale de operare îi constrâng pe utilizatori şi competitori deopotrivă, o organizaţie cu baza la Londra, numită X/Open, s-a hotărât să creeze un standard pentru sistemele de operare ale minicomputerelor, staţiilor de lucru şi P.C.-urilor – noile domenii în care I.B.M. e cel mai vulnerabil.

Stabilită pentru început de către A.T. & T., Digital Equipment şi Siemens-ul german, include acum şi compania Fujitsu, toate cerând un nou standard „deschis”, în locul unei bariere faţă de echipamentele non-I. B. M.

De atunci încoace, presiunea exercitată asupra I.B.M. a devenit atât de puternică, încât compania a fost determinată să se alăture grupului şi să se angajeze, cu inima îndoită, că în viitor se va dedica unei politici „deschise”.

Chiar înainte ca această înfrângere să se fi stabilizat pe deplin, LB. M.

a avut de înfruntat o altă provocare, de astă dată acţionând direct împotriva lui Ma Bell, Compania Telegrafică şi Telefonică Americană. Până în 1960.

Inginerii de 5 o/hvaiede la A.T. & T. elaboraseră un sistem de operare numit Unix, pentru uzul lor propriu. Acesta deţinea anumite caracteristici care-l făceau atractiv pentru universităţi şi unii fabricanţi de computere mai mărunţi. Neintegrată încă în afacerile propriu-zise cu computere, A.T. & T.

le-a lăsat să folosească Unix-ul pentru o sumă derizorie. La rândul lor.

producătorii şi-au realizat propriile variante Unix socializate. De-atunci, Unix a devenit tot mai popular, Sun Microsystems vânzând aparatură cu bază Unix pe piaţa în dezvoltare rapidă *a* staţiilor de lucru.

Printr-o vicleană lovitură strategică, A.T. & T. a cumpărat prompt patentele Sun şi a format o alianţă cu Xerox, Unisys, Motorola şi alte companii, pentru a crea un singur standard UNIX sub conducerea A.T. & T.

Susţinută de A.T. & T. şi aliaţii săi, popularitatea crescândă a Unix reprezenta o ameninţare directă la adresa dominaţiei I.B.M. şi a altor fabricanţi de computere cu sisteme de operare în proprietatea lor. Astfel.

I. B.M., noul convertit la glasnosti-ul sistemelor de operare, sau Iadeschidere, a contraatacat.

În faţa pericolului ca o versiune Unix unificată să fie disponibilă pe] maşinile A.T. & T, înaintea celor ale oricui altcuiva, I.B.M. şi-a format; acum propria alianţă, pentru a riposta. Denumită Fundaţia Deschisă de Software, această grupare include acum D.E.C., Groupe Bull din Franţa, Siemens şi Nixdorf din Germania de Vest şi multe altele. Şi acţionează spre a-şi formula propriul standard alternativ pentru UNIX.

Ofensivele şi contraofensivele răsună din reclamele pe toată pagina publicate în *„Wall Street Journal”* său. *Financial Times”,* pe măsură ce bătălia pentru standardele sistemelor de operare se înfierbântă tot mai mult; încă odată, soarta corporaţiilor gigant şi a întregilor industrii atârnă de un război pentru standarde”.

PLECĂCIUNEA PRINCIPALĂ

Unul dintre cele mai importante lucruri pe care le fac azi computerele este dialogul între ele. De fapt, computerele şi comunicaţiile au fuzionat atât de strâns, încât sunt aproape inseparabile.

Asta înseamnă că firmele de computere trebuie să-şi apere nu numai sistemele de operare, ci şi accesul sau

controlul reţelelor de telecomunicaţii. Dacă sistemele de operare controlează ceea ce se întâmplă *înăuntrul* computerelor, standardele de telecomunicaţii controlează ceea ce se petrece între computere. (în realitate, distincţia nu e chiar atât de netai dar destul de clară pentru scopurile pe care le urmărim aici.) Şi din nou; găsim companii şi ţări încleştate într-o amarnică luptă pentru principalelei sisteme care ne procesează informaţiile. i

Dai fiind că graniţele naţionale sunt traversate de tot mai multe date, informaţii şi cunoştinţe, *info-war-al* pentru telecomunicaţii este, se vede, chiar mai încărcat politic decât războiul pentru sistemele de operare.

General Motors, de exemplu, încercând să-şi reunească laolaltă producţia globală, şi-a conceput propriul standard pentru a permite maşinilor sale să comunice între ele chiar dacă provin de la fabricanţi diferiţi. Acest standard se numeşte M.A.P. (de la *Manufacturing Automation Protocol61),* şi a încercat să-şi promoveze adoptarea mondială de către alţi fabricanţi, precum şi propriii săi furnizori.

Pentru ablocaG. M., Comunicatea Europeană a convins treisprezece companii gigant de fabricaţie, printre care B.M.W., Olivetti, British Aerospace şi Nixdorf, să susţină un contra-standard numit C.N. M.A. Dacă maşinile europene vor sta de vorbă între ele, pare a spune C.E., aceasta nu se va întâmpla în termenii definiţi de General Motors – sau de Statele Unite.

Această călcare pe picioare pentru comunicaţiile electronice în fabricile planetei, însă, nu e decât o parte din şi mai extinsa bătălie pentru controlul reţelelor extra-inteligente ale lumii.

Când firmele japoneze au început să se conecteze electronic cu uzinele şi birourile din toată lumea, o mulţime de companii s-au repezit să le vândă computerele necesare şi componentele pentru telecomunicaţii. Acesta e

un domeniu în care tehnologia S.U.A. Încă o mai depăşeşte pe cea a Japoniei; iar I.B.M., încă odată, a devenit un jucător principal. Dar Ministerul Japonez al Poştelor şi Telecomunicaţiilor a anunţat că orice reţele care vor lega Japonia de restul lumii vor trebui să se conformeze unui standard tehnic fixat de un comitet consultativ O.N.U. obscur asupra politicii telecom. Această reglementare ar fi trebuit să împiedice I.B. M.-ul să-şi folosească în Japonia echipamentele şi sistemele concepute pe standardul aflat în proprietatea sa. Rezultatul a constat într-un masiv efort de lobbyng la Washington şi Tokyo, negocieri între cele două guverne şi, în final, o concesie din partea Japoniei.

Când sistemele telefonice ale fiecărei ţări au fost controlate de către o singură companie sau minister, s-au stabilit standardele naţionale, iar cele internaţionale au fost apoi hotărâte de către Sindicatul Internaţional al Telecomunicaţiilor.

Viaţa era simplă – până când computerele au vrut să stea de vorbă între ele.

67 Protocolul pentru Automatele de Fabticure (n.tr.)

Prin anul 1980, noile tehnologii invadând în avalanşă piaţa, firmele şi indivizii la un loc foloseau aparatură construită de către diferiţi fabricanţi, sisteme de operare diferite, programe scrise de felurite case de software, şi încercau să trimită mesaje prin toată lumea printr-o ţesătură de cabluri, microunde şi sateliţi aparţinând diverselor ţări.

Rezultatul actual este mult-deplânsul Turn Babel electronic, şi explică de ce ţipetele disperate pentru „conectivitate” şi „interoperabilitate” îşi răspândesc ecoul prin toată lumea afacerilor. Şi totuşi, lupta principală s-a conturat din nou, ca I.B.M. contra Restul Lumii.

I. B.M. a promovat îndelung un standard numit Arhitectura Reţelelor de Sistem68. Problema cu S.N.A. este aceea că, în vreme ce permite unora (nu tuturor)

dintre maşinile I.B.M. să converseze cu alte maşini I.B.M., este categoric surdă faţă de multe alte computere non-I. B. M.

După cum se exprima *„The Wall Street Journal”,* „cuplarea oricăror computere non-S. N.A. în aceste reţele este coşmarul programatorilor.

Rivalii care vor să-şi vândă computerele legiunilor de clienţi ai I.B. M.

trebuie să imite S.N.A. în propriile lor aparate”. Acest control indirect al accesului la informaţie o fi fost, poate, tolerabil, pe vremea când majoritatea computerelor *erau* I.B. M.-uri, dar nu şi astăzi. De aici, insistenţa tot mai mare pentru democraţia computerelor.

DEMOCRAŢIA COMPUTERELOR

Nemaifiind dispuşi să accepte dominaţia I.B.M., competitorii au căutat o armă cu care să-l doboare pe Goliath. Şi au găsit-o.

Viteaza praştie e un contra-standard numit O.S.I. *(Open Sistem Interconnecţioni59,* intenţionată să permită computerelor de tot felul să converseze liber între ele. Promovat intens de către fabricanţii europeni de computere, O.S.I. a silit I.B.M. să-şi revizuiască politica restrictivă.

Conflictul s-a aprins când o duzină de fabricanţi europeni de computere, copleşiţi de dominaţia I.B. M „au convenit în 1983 să-şi asume în asociere munca incredibil de complexă a proiectării datelor concrete pentru un sistem deschis. Intuind implicaţiile, guvernele europene au sărit în ajutorul lor.

De cealaltă parte. Unchiul Sam, urmărind cum se strângeau forţele contra I.B.M., ţipa ca din gură de şarpe. Acuzându-i pe europeni de decizii fiK (în orig.) *Sistem Network Anhi tec ture* (n.tr.) 69 interconexiunea Sistemelor Deschise (n.tr.)

discriminatorii, Donald Abelson de la Oficiul

Reprezentanţelor de Mărci al S.U.A. a declarat că „americanii suspectează (...) că suntem victimele unei conspiraţii”.

De atunci, campania anti-l. B.M. s-a extins. A primit sprijin de la Esprit, programul Pieţei Comune pentru susţinerea ştiinţei şi tehnologiei.

La sfârşitul anului 1986, Consiliul de Miniştri al Comunităţii Europene au decis ca un subset de opţiuni O.S. l. să constituie standardul pentru vânzările de computere către guvernele comunităţii.

I. B.M. a răspuns acestui atac cu o ofertă denumită confuz Arhitectura Aplicaţiilor de Sistem™, sau S.A.A., care includea o versiune a S.N.A., dându-le clienţilor posibilitatea să aleagă între produsele S.N.A. şi O.S.J.

Având de înfruntat această formidabilă opoziţie, I. B, M. a urmat din nou principiul „dacă nu-i poţi pârli, fă-te frate cu ei”. Alăturându-se acestor diverse grupări. I.B. M, şi-a dat cuvântul de onoare că va susţine de-acumâncolo standardul deschis. La fel ca în cazul sistemelor de operare, era o convertire religioasă în ceasul al doisprezecelea, adusă în discuţie de către criticii şi concurenţii firmei I. B, M.

La fel ca General Motors şi mulţi alţi giganţi ai epocii industriale, I.B.M. s-a extins să-şi umple fiecare palmă de loc disponibil din nişa sa ecologică, s-a adaptat mult prea confortabil, iar acum se găseşte într-un mediu ambiant din ce în ce mai ostii, în schimbare rapidă, în care mărimea pur şi simplu, cândva un avantaj, a ajuns să reprezinte adesea un handicap.

Unii sunt de părere că lupta pentru standardele de telecomunicaţii nu este decât începutul erei post-I. B. M.

La suprafaţă, principalii rivali ai I.B.M., americani şi străini, au câştigat. Ar putea să pară că şi Europa a câştigat. Războiul, însă, încă nu s-a sfârşit. Bătălia pentru standarde nu se câştigă niciodată.

PARADOXUL NORMELOR

În aceste lupte pentru putere se găseşte un paradox ascuns. Pe măsură ce afacerile creează tot mai multe produse diversificate, există, pe lângă presiunea crescândă pentru mai multe standarde, un contra-efort de a face produse din ce în ce mai versatile, care să corespudă unor standarde multiple. (Din acest motiv, unele televizoare portabile au un buton care-i permite utilizatorului să comute între standardele europene PA şi SECAM şi standardul american NTSC.

70 (în orig.) *Sy. ttem Appliciitiima Arvhkeciure* (n.tr.)

O altă tehnică folosită pentru a face produse mai versatile constă în a le fărâmiţa în componente modulare tot mai mici şi mai numeroase. Astfel, reduce importanţa standardului extern. Dar, în acelaşi timp, creşte numărul de „microstandarde" încorporate *înăuntrul* produsului şi necesare p „pentru a face componentele să funcţioneze laolaltă.

Oricum, nici n-apucă bine un standard să se stabilească – O.S.I., de exemplu – că noile tehnologii îl şi aruncă în desuetudine şi irelevanţă. Şi de îndată ce au ajuns la standarde pentru reţele, sau pentru *software,* câmpul de luptă se mută pe un plan şi mai înalt şi complex. Astfel, când concurează două sau mai multe standarde, apar noi echipamente care-i permit utilizatorului să se convertească de la un sistem la altul. Dar apariţia adaptoarelor dă naştere unei nevoi de standarde pentru adaptoare. Prin urmare, astăzi, am ajuns chiar să vedem încercări de a crea ceea ce s-ar putea numi „standarde pentru standarde" – nu foarte demult a luat fiinţă un grup numit Consiliul de Necesităţi pentru Tehnologia Informaţiilor, tocmai pentru slujirea acestui scop în domeniul comunicaţiilor.

Lupta pentru controlul standardelor, cu alte cuvinte, trece de la nivele superioare la nivele inferioare, şi din nou

la cele superioare. Dar nu dispare. Căci bătălia face parte din războiul continuu, mai amplu, pentru controlul, canalizarea şi reglementarea informaţiilor. Ea reprezintă un front-cheie în lupta pentru putere bazată pe cunoaştere, şi face ravagii nu numai în măruntaiele tehnice ale televizoarelor, computerelor şi comunicaţiilor, ci şi în cel mai apropiat *bierstube* şi, realmente, în însăşi bucătăria casei.

BEREA ŞI MENUETUL CÂRNATULUI

Industriile şi guvernele au stabilit de mult standarde pentru a asigura securitatea sau calitatea produselor şi, mai recent, pentru a salvgarda mediul înconjurător. Ele însă au fost concepute şi de către guvernele protecţioniste, pentru a ţine la distanţă produsele străine competitive sau pentru a promova o politică industrială. Germania de Vest, de exemplu, într-un mod destul de convenabil pentru industria locală, a tăiat berea străină sub pretextul că era „impură”.

Şi la ce bun berea fără cârnaţi? Aşa că au fost excluse şi gustările din carne conservată italieneşti, precum şi multe alte alimente de import care din întâmplare conţineau un aditiv folosit pe scară largă pentru a îmbunătăţi consistenţa gelatinei din şunca şi carnea la cutie.

A fost necesar un menuet de negocieri şi, în ultima instanţă, ameninţarea trecerii la măsuri legale din partea Comunităţii Europene, pentru ca germanii să cedeze. De-acum, n-ar trebui să ne surprindă e; i GA. T.T., Convenţia Generală asupra Tarifelor şi Comerţului71, a elabora. Încă un standard – acesta, cu intenţia de a reduce uzul standardelor în scopuri comerciale necinstite.

Însă chiar dincolo de scopul lor competitiv şi folosirea ca arme în crâncenele războaie comerciale de azi, mai există un motiv, şi mai profund pentru care se încinge *la guene des normes.*

Un articol provocator al scriitorului francez Philippe Messine e sugerat că luptele pentru standarde trebuie să se înmulţească, deoarece în economiile avansate raţia produselor sistemice faţă de cele de sine stătătoare creşte, aşezând standardele „în centrul marilor bătălii industriale”.

Această importantă revelaţie e subliniată de faptul că fabricaţia bazată pe computere duce la o cutremurătoare creştere a varietăţii produselor ceea ce înseamnă că sistemele trebuie să lege mai multe produse în ansambluri unitare, sau gestalturi, care lucru, la rândul său, explică de ce anume cererea de standarde *trebuie* să se înalţe vertiginos. 4

Ne mai ajută să înţelegem şi remarca lui Messine că noile produse sistemice includ tot mai mult „o importantă componentă rion-materială – materia cenuşie”. Căci fabricarea a multe bunuri în serii nuci orientate spre segmente sau nişe ale pieţei sporeşte cantitatea de informaţie necesară pentru coordonarea economiei, făcând întregul ciclu de producţie şi di atribuţie mai dependent de cundaş tere.

Apoi, de asemenea, pe măsură ce ştiinţa şi tehnologia progresează, standardele tehnice însele reflectă cunoştinţele noastre mai profunde.

Testele şi tehnologiile folosite pentru măsurarea standardelor devin mai precise; toleranţele, mai înguste. În standarde sunt înglobate tot mai multe informaţii şi cunoştinţe mereu mai profunde.

Finalmente, odată ce inovaţiile competitive împing tot mai multe produse noi pe piaţă, umplând (şi, simultan, creând) noi nevoi de consum, imboldul pentru definirea standardelor în sine propulează înainte cercetarea ştiinţifică.

Astfel, pe toate fronturile – ştiinţifice, politice, economice şi tehnologice – ne putem aştepta ca bătălia

pentru standarde să se intensifice, pe măsură ce noul sistem de create a avuţiei înlocuieşte lumea roşului-de-fum, în accelerată dispariţie.

Învingătorii în tot mai amplele războaie pentru standarde vor deţine o putere imensă, de înaltă calitate, în lumea rapid-emergentă de mâine.

71 (în orig.) *Genemt Agreement on Txriffsund Tiiide* (n.tr.)

POLIŢIA EXECUTIVA A GÂNDULUI

Tom Varnum are patruzeci şi opt de ani şi încă mai este căsătorit cu prima sa soţie. Lucrează aproape şaizeci de ore pe săptămână, pentru care primeşte 162.000 $ anual. Mai are şi câteva acţiuni la bursă şi asigurare pe viaţă, dar când zboară cu avionul îşi ia bilet la clasa întâi sau turist. Lucrează în cadrul companiei de peste zece ani şi, în funcţia actuală, de aproape cinci. Aflat imediat sub postul suprem în firmă, visează să devină într-o bună zi Director Prim, dar ştie că şansele sunt foarte slabe, între timp, doreşte egalitatea cu Directorul Financiar.

Problema e că Tom este specialist, iar superiorii săi nu cred că se pricepe îndeajuns la administraţia generală. Aşa că se simte prins în capcana propriei lui specializări şi citeşte cu invidie despre colegii care au lăsat profesiunea în urmă şi au răzbit în maj /istream-ul administraţiei corporative la cele mai înalte niveluri – oameni ca Art Ryan, actualmente vicepreşedinte al Chase Manhattan Bank, Ed Schefer, vicepreşedinte şi manager de grup la General Foods U.S.A., ori Josephine Johnson, vicepreşedinte executiv la Equicor, o *joint venture* a Corporaţiei pentru Spitale şi Viaţă Echitabilă în America.

Tom e isteţ, pătrunzător, clar şi precis, dar tinde să cadă într-un jargon care-ţi strepezeşte dinţii, lăsându-i pe colegi şi superiori nedumeriţi cum se cuvine şi stigmatizându-l instantaneu cu calificatiul de *„techh" 11.*

Câtă vreme Ryan, Schefer şi Johnson sunt oameni

reali, care au început ca specialişti în computere şi au „migrat” în afară din Sistemele de Informare, sau „I. S.-uri”, urcând spre administraţia superioară, Tom e un compozit fictiv ale cărui trăsături, conform unui studiu recent, se potrivesc acelora ale unui grup tot mai îndărătnic şi dogmatic de funcţionari, cunoscuţi ca „ofiţeri şefi ai informaţiilor” 73. În Statele Unite de astăzi.

72 „Tehnitilă”, „tehiiicienică” (n.tr.)

73 (în orig.) *„chiefinfommion* offircers”; (abr.) C.I. o! (n.tr.)

peste două sute de maxi corporaţii folosesc titlul de „Ofiţer Şef al Informaţiilor”, sau vreo aproximare apropiată. Nu cu mulţi ani în urmă.

aşa ceva nu exista. Nomenclatura variază, dar în multe firme titlul de C.I.O. se plasează cu un ghivent sau două deasupra denumirilor înrudite ca „Manager al Procesărilor de Date”, „Vicepreşedinte al Sistemelor de Informare”, sau „Director al Sistemelor de Management şi Informaţie”.

C. I.O. – îi sunt oameni – până acum, mai mult bărbaţi şi doar foarte puţine femei – răspunzători de cheltuirea enormelor bugete ale corporaţiilor alocate în prezent pentru computere, procesări de date şi servicii informaţionale. Datorită acestui lucru, se găsesc în însuşi miezul / nfo-war-urilor.

NIVELURI DE LUPTĂ

Trageţi cu urechea la conferinţa unui grup de C.I.O. şi aveţi şanse ca nu peste mult să le auziţi plângerile standard: că sunt neînţeleşi de conducerea superioară. Şefii văd în ei nişte centre de cost care aruncă bugetele în aer, câtă vreme ei consideră că Sistemele de Informare *hightech* pot efectiv să micşoreze costurile şi să aducă profit. Şefii sunt prea neinformaţi – *ignoranţi* este le *mot-juste* – despre computere şi comunicaţii, ca să emită judecăţi inteligente. Şi n-au destula răbdare să înveţe. De

fapt, doar un singur C.I.O. din treisprezece ajunge practic să-i raporteze direct preşedintelui sau directorului executiv prim.

Dar în vreme ce C.I.O. – îi pot bombăni, sunt departe de-a fi neputincioşi. Pe măsură ce economia supra-simbolică se extinde, investiţiile pentru procesarea informaţiilor cresc impetuos. Doar o fracţiune din acestea sunt pentru computere şi sistemele de informare înrudite. Acea fracţiune, însă, reprezintă sume de bani enorme.

În 1988, vânzările principalelor o sută de firme de tehnologie informatică ale lumii, conform revistei *„Datamation”,* au depăşit cifra de 243.000.000.000 $. O proiecţie conservatoare indică o creştere până la 500.000.000.000 $ în interval de-un deceniu. Oricine care ajută la coordonarea acestor achiziţii şi alocarea fondurilor nu prea poate fi lipsit de autoritate. Ceea ce C.I.O. – îi nu prea amintesc, însă, este faptul că ei alocă şi informaţie – sursa puterii pentru alţii şi, nu întâmplător, pentru ei înşişi.

De îndată ce o companie investeşte mega-dolari pentru tehnologia informatică, izbucnesc lupte, diferitele facţiuni încercând să muşte o halcă din buget. Dar, în plus faţă de turful tradiţional şi conflictele financiare, C.I.O. – îi se mai găsesc şi drept în miezul luptelor pentru informaţia propriu-zisă. Cine, ce feluri de informaţie obţine? Cine are acces la principalele baze de date? Cine poate *adăuga* date în baze? Ce ipoteze sunt incluse în contabilitate? Ce departament sau diviziune e „proprietarul” căror date? Şi, chiar mai important, cine dictează prezumţiile sau modelele incluse în *software?* Conflictele asupra unor asemenea întrebări, oricât par de tehnice, afectează clar banii, statutul şi puterea indivizilor şi ale firmelor.

Mai mult, aceste conflicte se escaladează. În vreme ce redirijează fluxurile de informaţii, C.I. O.-ul şi personalul său zguduie relaţiile de putere existente. Pentru a folosi cu eficienţă costisitoarele computere şi reţele noi,

majoritatea companiilor sunt obligate să se reorganizeze. Astfel se pun în mişcare restructurări majore – iar acestea declanşează prin ricoşeu lupte pentru putere în interiorul firmei.

Nu peste mult, administraţia isteaţă, îmboldită de către C.I.O., descoperă că noua tehnologic informatică nu e doar un mod de-a reduce hârţoagele şi a grăbi serviciile. Ea se poate folosi uneori strategic, pentru a captura noi pieţe de desfacere, a crea noi produse şi a pătrunde în domenii cu totul noi. Am văzut deja Citibank-ul vânzându-le *software* agenţilor de călătorii din Statele Unite, sau Seino Transport, în Japonia, oferindu-le *software* companiilor de camioane. Asemenea incursiuni în noile afaceri încep să schimbe forma şi misiunea organizaţiei. Dar acest lucru incită lupte pentru putere şi mai periculoase la nivel de conducere.

Pentru a complica şi mai mult lucrurile, pe măsură ce computerele şi comunicaţiile se contopesc iar reţelele proliferează, un nou grup de putere începe să scoată capul sub copertina administrativă: managerii telecomunicaţiilor şi personalul lor, care adesea exercită persiuni asupra celor de la I.S., pentru resurse şi control. Ar trebui comunicaţiile să se subordoneze Sistemelor de Informare, sau să fie independente?

Ofiţerii şefi de informaţii se pomenesc astfel în vârtejul multor dispute, dintre care unele duc la sau devin parte din, revoluţii la cel mai înalt nivel.

CAMPANIA CU DOUĂ TABERE

Acest lucru. s-a întâmplat acum câţiva ani în cadrul companiei Merrill Lynch, cea mai cunoscută firmă de securităţi din S.U.A. şi deţinătoare a unui ameţitor buget pentru serviciile de informare.

În anul 1976, veniturile totale ale Merrill Lynch, după nouăzeci şi unu de ani în afaceri, ajunseseră la cifra magică de un miliard de dolari. Zece ani mai târziu,

informaţiile şi tehnologia informaţiei deveniseră atât de importante, încât DuWayne Peterson, şeful Sistemelor de Operare şi al Telecomunicaţiilor la Merrill, a prezidat de unul singur peste un bugei ţ anual de 800.000.000 $ – iar aceasta nu era decât o parte din cheltuielile totale pe sisteme şi servicii de informaţii.

Î Merrill Lynch era divizată în două părţi de bază. Oamenii săi de la Pieţele de Capital creau „produse" – fonduri specializate, subscripţii forfetare, oferte de acţiuni şi oligaţiuni – o ameţitoare abundenţă de vehicule de investiţie. De asemenea, achitau capitalul ridicat de firmă. Prin contrast, cei de la Vânzări cu Amănuntul – vreo unsprezece mii de brokeri de garanţii în cinci sute de branşe – vindeau investitorilor

* produsele.

Aceste două laturi ale casei erau aproape ca două partide politice sau triburi diferite. Fiecare avea propriii săi lideri, cultură şi nevoi specializate.

Fiecare plasa cereri diferite asupra sistemelor de informare ale companiei Merrill.

Cu cuvintele lui Gerald Ely, un vicepreşedinte de la Merril, „în tabăra

Pieţelor de Capital, totul se desfăşoară în timp-real (...). Toate se întâmplă acum, profiturile şi pierderile, inventarele, preţurile, (...) totul trebuie să fie prezent, timp-real (...). Credeam că în tabăra Vânzărilor cu Amănuntul era o jale. Când am trecut la Pieţele de Capital, am păşit într-o lume complet diferită, (...) altfel de oameni (...) cu altfel de atitudini. Centrul de date funcţionează, evident, altfel. Programatorii şi oamenii care-i conduc sunt altfel. Talentele de care au nevoie, cunoştinţele despre afaceri, înţelegerea produselor, integrarea produsului cu tehnologia – niciodată n-am crezut că pot fi atât de intense".

În mod deloc surprinzător, între cele două laturi ale

casei domnea o tensiune fundamentală, şi voiau lucruri absolut diferite de la enormul buget pentru serviciile şi tehnologia informaţiilor. Pieţele de Capital cereau încontinuu dale instantanee, sofisticate şi înalt-analizate, în vreme ce Vânzările cu Amănuntul aveau nevoie de date mai tranzacţionale, dar informaţii mai puţin rafinate şi complexe.

O tensiune similară se poate găsi în multe dintre celelalte mari firme financiare. Astfel, cele ce se ocupă mai ales cu asamblarea şi furnizarea capitalului – Salomon Brothers, First Boston, Morgan Stanley & Goldman, Sachse – investesc mai mult în sistemele de informaţii şi comunicaţii, de regulă, decât firmele ca Merrill Lynch, Shearson sau Hutton, care încă mai sunt orientate în primul rând spre garanpile vânzărilor en detail.

La Merrill, coliziunea între cele două tabere ale casei s-a sfârşit cu un regal de luptă politică şi plecarea C.E.O.-ului, un om considerat ca privindu-i cu simpatie pe cei de ia Pieţele de Capital şi necesităţile lor informaţionale.

Câtă vreme, în cazul Merrill, bugetul pentru sistemele de informaţii nu era factorul critic, există şanse să devină tot mai central pentru politica corporatistă, pe măsură ce computerele şi comunicaţiile încep să schimbe strategiile şi misiunile la cele mai înalte niveluri.

RETRAGEREA STRATEGICĂ

O ilustrare exactă a acestui lucru a oferit-o Banca Americii, când a decis expansiunea strategică a afacerilor sale de trust.

În 1982, Bofa™ avea un activ de 122.000.000.000 $ şi 82.000 de angajaţi în peste 1.200 de sucursale şi oficii, de la Sacramento până în Singapore. Singur departamentul său de credit administra 38.000.000.000 $ sub formă de fonduri pentru vreo 800 de mari investitori instituţionali şi fonduri de pensii. Printre clienţii săi debitori se numărau Compania Walt Disney, A.T. & T.,

Kaiser Aluminium şi alţi industriaşi de categorie grea.

Dar banca rămăsese în urmă din punct de vedere tehnologic. În acel punct, a decis să-şi extindă capul de pod în afacerile de credit, la concurenţă cu Bankers Trust, State Street din Boston şi ceilalţi giganţi financiari de pe Coasta de Est.

Şeful operaţiunilor de credit de la Bofă, Clyde R. Claus, şi-a dat seama că avea nevoie de un sistem computerizat ultimul răcnet. Vechiul sistem, deşi i se cârpise recent o cosmetică de 6.000.000 $, rămânea de o inadecvare fără speranţă.

Vremurile proverbialelor „văduve şi orfani", care se duceau la departamentul de credit al băncii \ rugau timid banca să le dea voie să-şi investească fondurile şi se mulţumeau cu rapoarte laconice semestriale sau lunare – acele vremuri au trecut de mult. Clienţii creditelor erau acum cu mult mai sofisticaţi. Unii aveau conturi enorme. Doreau informaţii detaliate, cât mai frecvent posibil. Cei mai mari aveau propriile lor computere, reţele de telecomunicaţii şi software de analiză financiară sofisticată, şi cereau date complexe, actualizate la secundă.

Astfel, Claus şi grupul sistemelor de informare ale Bofă au angajat consultanţi şi contractori pentru a construi cel mai avansat sistem de informaţii din domeniul creditului. S-au scris cam 3, 5 milioane de rânduri

1 Acronim pentru fianăo/ /imerica (n. lr.)

de programare; 13.000 de ore de instructaj au fost dedicate pregătirii angajaţilor pentru folosirea noului sistem.

În pofida acestui efort zdrobitor, noul sistem a lâncezit înapoia scadenţelor. Belele nesfârşite tarau proiectul. Mai rău, sistemul existent rămânea tot mai depăşit. Clienţii murmurau. Presiunile creşteau.

În 1986, ziarul intern al departamentului de credit,

„Turtle TaJk" 75, a primit o scrisoare anonimă în care Claus era prevenit să nu implementeze noul sistem. Scrisoarea afirma că acesta n-ar fi gata. Dacă aşa credea Claus, asta se datora faptului că cineva îi „aruncase cu praf în ochi".

Dar Claus nu mai putea aştepta. Clienţii rămăseseră deja în urmă cu trei luni la primirea dărilor de scamă. Situaţia se înrăutăţise într-atât, încât directorii Bofă plăteau sume enorme clienţilor în sistem „onorific", întrucât nu puteau localiza documentele pentru a verifica cifrele. Crizele urmau una după alta. Bătăliile nu mai încetau. Răvăşirile în conducerea superioară a băncii, schimbările bruşte de politică, şomajele tehnice, rotirea personalului, toate şi-au luat utr obol dezastruos din diviziunea de credit. Prin 1988, după ce aruncaseră pe fereastră circa 80.000.000 $, întregul proiect s-a dus de râpă. Banca Americii s-a retras umilită din afacerile cu credite.

Înfrângerea era desăvârşită.

În lunile care-au urmat, pe covoarele coridoarelor s-au rostogolit o mulţime de capete. Afară cu Claus, Afară cu mai mulţi vicepreşedinţi seniori. (Afară, de asemenea, cu 320 din cei 4.000 de angajaţi ai *soft*ware-ului principal şi contractorul designului de sistem.)

Afară cu clienţii – care au luat cu ei cam 4.000.000.000. $ din patrimoniu. Afară cu părţi din operaţiunile de credit, după ce una fusese vândută în prealabil lui Wells Fargo, alta predată la State Street din Boston, iar o alta la liderii industriei pe care Bofă intenţionase să-i atace.

Era retragerea lui Napoleon din Moscova, până-n cele mai mici amănunte.

Experţii sistemelor, indiferent că se numeau C.I.O. sau directori ai ingineriei sistemelor ori manageri ai sistemelor de informaţii administrative, sunt luptătorii din

linia întâi a info-războaielor, expuşi gloanţelor trase din toate direcţiile. O scurtă privire aruncată ascensiunii, căderii şi resurecţiei lor, oferă o înţelegere pătrunzătoare a modului cum se comută puterea când controlul informaţiilor trece dintr-o mână-n alta.

75 „Vorbede-jile ţestoaselor” (n.tr.)

ERA CREIERULUI GIGANT

Când computerele au apărut pentru prima oară în birourile corporaţiilor, acum vreo trei decenii, presa s-a umplut de speculaţii privind, apropiatul „creier gigant”. Acest mega-creier electronic avea să conţină toate informaţiile necesare pentru administrarea unei firme.

(Respectiva fantezie de primă fază asupra unei bănci şi sistem de date total, atotcuprinzător, a generat în Uniunea Sovietică o versiune şi mai extinsă. Acolo, se considera, că un număr mic de creiere electronice gigant controlate de către Gosplan, agenţia de stat pentru planificare, aveau să dirijeze nu o singură întreprindere, ci întreaga economie naţională.)

Ordinea avea să înlocuiască, o dată pentru totdeauna, dezordinea sau haosul informaţional. Gata cu rasoleala. Gata cu sertarele de hârţoage care dădeau pe dinafară. Gata cu documentele pierdute. Gata cu nesiguranţa.

Asemenea fantezii megalomane subestimau drastic crescânda diversitate şi complexitate din economia supra-simbolică. Desconsiderau cu aroganţă rolul şansei, al intuiţiei şi al creativităţii în afaceri. Mai important, presupuneau şi că oamenii de la nivelul superior al unei firme ştiau destul ca să specifice care informaţie era sau nu era necesară celor ce lucrau mai jos de ei în cadrul ierarhiei.

Titlul de Ofiţer Şef al Informaţiilor încă nu exista în firmele americane, dar se formase o mică „Preoţime a Datelor” – profesioniştii procesărilor de dale. Întrucât

nimeni altcineva nu putea face „creierul gigant” să funcţioneze, aceşti câţiva profesionişti erau în esenţă „proprietari” peste *mainframe-ul* firmei, şi oricine care dorea să i se proceseze informaţii trebuia să li se adreseze lor. Preoţii se bucurau de binecuvântările unui info-monopol.

Apoi au apărut micro-urile.

Computerele de birou au sosit cu forţa unui ciclon, la sfârşitul anilor ’70. Intuind imediat că aceste maşini noi şi ieftine aveau să le erodeze puterea, mulţi profesionişti ai datelor au aruncat tot ce-aveau într-o campanie de împiedicare a accesului lor în companii. Preoţii D.P. 76 priveau chiorâş capacitatea limitată a micro-computerelor şi dimensiunile lor reduse. Luptau împotriva fondurilor pentru finanţarea acestora.

Dar, la fel cum un monopol consolidat, Western Union, nu putuse împiedica în secolul al XIX-lea ca telefoanele să ajungă în mâinile americanilor, foamea vorace de informaţii a comunităţii afacerilor a înlăturat orice opoziţie din partea profesioniştilor datelor. Curând, mii de

76 Acronim pentru *Dtoa Pn/cessing* – procesare de tlate (n.tr.)

funcţionari superiori îi sfidau pe preoţii datelor, cumpărându-şi propriile aparate şi programe şi începând să şi le conecteze unele cu altele.

A devenit clar că formele aveau să necesite o putere a computerelor dispersată, nu doar câteva m-am/jrame-uri sub control central. Fantezia „creierului gigant” murise şi, odată cu ea, puterea concentrată a personalului superior D.P. Astăzi, în multe firme mari, mai mult de jumătate din totalul puterii de procesare pe computer se află în afara departamentului Sistemelor de Informare şi, după cum subliniază un manager senior de la Deloitte & Touché, profesioniştii computerelor mai au „lumi întregi de

pierdut”.

Directorii n-au mai venit, trăgându-se de manşete şi târşindu-şi picioarele, să cerşească şi ei câtea minute de timp pe computer. Mulţi dintre ei, nemaiaflaţi sub controlul preoţimii D.P., aveau propriile lor bugete departamentale, apreciabile, pentru computere.

Preoţii se confruntau acum cu o situaţie deloc diferită de aceea a doctorilor în medicină, care şi-au pierdut statutul zeiesc pe măsură ce tot mai multe cunoştinţe medicale se infiltrau în presa şi mediile de informare profane. În loc să mai trateze cu nişte analfabeţi ai computerelor, profesioniştii D.P. aveau acum în faţă un mare număr de utilizatori care ştiau câte ceva despre bazele computerizării elementare, citeau reviste de informatică, cumpărau aparate pentru copiii lor de-acasă şi nu mai erau trăsniţi de uimire în faţa oricui capabil să trăncănească despre RA şi ROM.

„Revoluţia micro” a demonopolizatinformaţiile pe computer şi a transferat puterea din mâinile preoţimii.

Dar revoluţia micro a fost curând urmată de revoluţia conectivităţii – iar puterea s-a comutat din nou.

Asemeni majorităţii revoluţiilor, revoluţia micro a fost o afacere încurcată. Cu toate departamentele şi indivizii repezindu-se să-şi cumpere orice fel de maşini, *software* şi servicii doreau, rezultatul a constat într-un Turn Babel electronic. Câtă vreme acestea erau mai mult sisteme de sine stătătoare, nu contase prea mult. Dar, odată ce a devenit necesar ca maşinile să dialogheze cu main/rame-urile sau între ele şi cu lumea exterioară, neajunsurile libertăţii neîngrădite au devenit orbitor de vizibile.

Profesioniştii informaticii le-au prezentat şefilor lor un avertisment grav. Democraţia computerelor risca să sfârşească prin a restrânge însăşi puterea administraţiei superioare. Cum putea cineva să conducă în mod responsabil o companie, când întregul său sistem de

informaţii computerizate scăpa de sub control? Maşini diferite, programe diferite, baze de date diferite, fiecare., făcându-şi treaba lui”, toate acestea ridicau spectrul anarhiei. Era timpul să se astâmpere.

În orice revoluţie există o perioadă de tulburări şi extremisme, urmată de o perioadă de consolidare. Astfel, personalul D.P., susţinut de administraţia superioară, s-a apucat acum să instituţionalizeze revoluţia şi, în cadrul acestui proces, să recupereze o parte din influenţa de odinioară a preoţimii.

Pentru a impune ordinea computerelor şi comunicaţiilor, noii C.I. O.

au primit resurse şi responsabilităţi mult mai mari decât oricând. Li s-a spus să integreze sisteme, să le comenteze şi să formuleze ceea ce s-ar puteanumi „regulile de circulaţie electronică”. După ce la origine fuseseră nişte strângători de informaţii centralizate, ulterior pierzând pentru un timp controlul asupra sistemului, noii cunoscători ai şi stemelor de informare şi C.I.O. – îi care-i conduceau au revenit acum sub forma unei poliţii a datelor, impunând noi reguli care, la un loc, definesc sistemul de informaţii al firmei.

Aceste reguli, acoperind standarde tehnice şi tipuri de echipament, guvernează totodată, de obicei, accesul la băncile centrale de date, priorităţile şi multe alte probleme. În mod ironic, cea mai recentă şi surprinzătoare întorsătură o reprezintă elogierea virtuţilor microcomputerelor de către înşişi C.I.O. – îi care le desconsideraseră înainte.

Motivele sunt clare. Micro-urile nu mai sunt acei malaci debili, de cincizeci de kile, din trecut. Alături de mini-uri şi de staţiile de lucru, au ajuns acum atât de puternice încât pot prelua efectiv multe dintre vechile funcţii ale m-am/rarne-urilor. Drept pentru care, mulţi C.I.O. insistă pe „micşorare” şi o descentralizare şi mai

accentuată.

„Micşorarea este o tendinţă fenomenală”, consemnează Theodore Klein, deja Boston Sistems Group, Inc. „Am fost recent la o conferinţă cu şaizeci de directori M.I.S. 77 şi cam toţi o făceau într-o formă sau alta”. În termenii revistei „C. J. O.”, gazeta C.I.O. –ilor, „micşorarea plasează controlul în mâinile managerilor unităţilor-de-afaceri”. Dar acest control este acum guvernat ferm de reguli pe care le-au stabilit profesioniştii computerelor. Mulţi C.I.O. – i, de fapt, cu sprijin de sus, încearcă să recentralizeze controlul, sub stindardul „managementului de reţea”.

Bill Gassman, specialist în marketing pentru D.E.C., afirmă:

„Managementul de reţea e mai mult decât o chestiune tehnică; e una politică”. Opinia sa e împărtăşită şi de alţii, care cred, citând din revista *„Datamation”,* că „înfruntarea pentru managementul de reţea centralizat…

77 Acronim pentru *Management Infommtion Sistems* – Sisteme de Informare Managerială (n. lr.) maschează adesea dorinţa unora din interiorul organizaţiilor M.I.S. de a recuceri controlul operaţional personal pierdut în ultimii câţiva ani”.

Pe scurt, în vreme ce *info-war-urile* devastează mediul ambiant extern al corporaţiei – aţâţându-i, după cum am văzut, pe detailişti împotriva fabricanţilor, sau industriile şi chiar naţiunile unele contra altora – în/o-war-urile pe scară mai mică fac ravagii şi pe plan intern.

C. I.O. – îi şi personalul lor devin, indiferent că o intenţionează sau nu, info-războinici. Căci, oricât ar încerca ei să nu-şi conceapă funcţiile în aceşti termeni, sarcina lor în mare parte nerecunoscută este de a redistribui puterea (pe când încearcă, în mod deloc surprinzător, să şi-o extindă pe a lor proprie.)

Funcţionând atât ca ingineri de drumuri şi şosele cât

şi ca militari de stat pe autostrăzile electronice în expansiune rapidă – construiesc şi totodată încearcă să administreze sistemele – au ajuns în dezgustătoarea poziţie de a fi, într-un sens, „poliţia executivă a gândului” din cadrul corporaţiei.

ETICA INFORMAŢIEI

În această calitate, ei îşi câştigă salariile. Munca lor e încărcată de stress şi dificultăţi. Într-adevăr, e greu să se exagereze buimăcitoarea complexitate a regulilor necesare în ingineria şi integrarea unui sistem de informaţii corporatiste pe scară largă, care oferă informaţia celor ce au nevoie de ea… care previne fraudele, sabotajele sau violarea discreţiei personale… care reglementează accesul angajaţilor, clienţilor şi furnizorilor la felurite reţele şi bănci de date… care stabileşte priorităţile dintre aceştia… care produce nenumărate rapoarte specializate… care le permite utilizatorilor să-şi specializeze software-ul… care într*uneşte zeci de* alte cerinţe, face totul în limita restrângerilor bugetare – iar apoi o ia de la capăt, pe măsură ce apar noi tehnologii, competitori şi produse.

Stabilirea regulilor care să ghideze un asemenea sistem presupune un nivel atât de înalt al competenţei, încât C.I.O. – îi şi personalul lor pierd adesea din vedere implicaţiile omeneşti ale hotărârilor lor. În fond, cine obţine accesul este o problemă politică. Discreţia e o problemă politică.

Conceperea unui sistem astfel încât să servească mai bine un departament decât altul e un act politic. Până şi sincronizarea în timp e politică, dacă o unitate primeşte o prioritate de comunicaţii inferioară alteia, astfel încât trebuie să aştepte. Alocarea costului este întotdeauna o chestiune de putere.

Astfel, de îndată ce începem să vorbim despre politizarea informaţiei, răsar tot felul de întrebări „para-politice” neliniştitoare.

Doi angajaţi sunt prinşi într-o amarnică discordie personală. Unul dintre ei află parolele potrivite ale computerului, intră în dosarele de personal şi introduce materiale nocive în fişele adversarului. Nimic din toate astea nu iese la lumină până când victima a plecat deja să lucreze i pentru o altă firmă, unde descoperirea informaţiilor compromiţătoare duce la concediere. Ce se întâmplă? Cine răspunde? Prima companie?

Oare şansele unui muncitor de a fi avansat sunt reduse pe nedrept, dacă îi lipseşte sau pierde accesul într-o bază de date importantă?

Doar cu un strop de imaginaţie, e posibil ca întrebările de acest fel să se înmulţească la zeci şi zeci. În absenţa unei politici clare a relaţiilor cu publicul, firmelor private le revine obligaţia de a gândi în profunzime implicaţiile politice şi personale ale tuturor regulilor care le guvernează sistemele de informare. Ar fi însă cazul ca acest gen de chestiuni, cu implicaţiile lor privitoare la drepturile omului, să fie lăsate complet în seama companiilor private? Şi dacă da, cine, în orice firmă particulară, să scrie regulile? Ofiţerul şef al informaţiilor?

Iată-ne ajunşi pe un teren nesigur, străin. Puţini oameni au experienţă cu problemele etice, legale şi în ultimă instaţă politice pe care le ridică nevoia de a impune restrângeri asupra fluxului informaţiilor de afaceri.

Conducerea superioară, de regulă, deleagă sarcina. Dar cui?

Ar trebui ca puterea de a scrie regulile să fie împărţită egal? Şi cu cine?

Ar trebui ca firmele să-şi stabilească „consilii de informaţii” interne sau chiar „legislaturi”, să scrie legile care guvernează drepturile, responsabilităţile şi accesul informaţiilor? Ar trebui ca sindicatele să participe la luarea acestor decizii? Avem nevoie de „curţi corporatiste” care să arbitreze disputele privind securitatea şi accesul? Avem

nevoie de „eticieni ai informaţiei” pentru a defini o nouă moralitate informaţională?

Oare regulile care coordonează informaţiile în industrie vor condiţiona atitudini publice în sensul libertăţii informaţiei în larga societate? E posibil ca ele să ne deprindă cu cenzura şi secretele? Vom avea nevoie în cele din urmă de o Cartă a Drepturilor Informaţiei Electronice explicită?

Fiecare asemenea întrebare este o problemă a puterii, iar decizia cu privire la ele va transfera puterea în cadrui firmei şi, finalmente, în larga societate.

BOMBA PARADOXULUI

Cu cât devine; mediul ambiant al afacerilor de mâine mai turbulent, mai instabil şi mai dezechilibrat, cu atât sunt mai imprevizibile nevoie utilizatorilor.

Schimbarea rapidă înseamnă şansă. Înseamnă incertitudine. Înseamnă competiţie din cele mai neaşteptate direcţii. Înseamnă proiecte mari care se prăbuşesc şi altele mici care ne uimesc cu succesul lor. Înseamnă noi tehnologii, talente şi muncitori de tip nou, şi condiţii economice absolut fără precedent.

Toate acestea se amplifică atunci când concurenţa devine acerbă şi provine, foarte adesea, din ţări sau culturi drastic diferite de cele pentru a căror st ujire fusese concepu tă afacerea.

Om ar putea, într-o astfel de lume, chiar şi cel mai deştept C.I.O., să prespecifice corespunzător ce informaţie va fi necesară, şi cui? Sau pentru cât timp?

În actualul mediu de intense turbulenţe, supravieţuirea afacerilor presupune un torent de produse sau servicii inovatoare. Creativitatea necesită un soi de glasnosti corporatist – o deschidere a imaginaţiei, o toleranţă a tendinţelor de deviere, a individualismului, şi acea capacitate de descoperire accidentală care a oferit de-a lungul istoriei multe invenţii creatoare, de la nylon şi

vopseaua latex până la produse ca substitutul Nutrasweet al grăsimii.

Există, aşadar, o profundă contradicţie între nevoia de canalizare atentă şi controlul strâns al informaţiilor, pe de o parte, şi necesitatea inovaţiei pe de alta.

Cu cât e mai sigur şi mai securizat un sistem informatiy în afaceri, şi cu cât e mai bine protejai, predefinit, prestructurat şi administrat, cu atât mai mult acesta va constrânge creativitatea şi va constipa organizaţia.

Ceea ce aflăm, prin urmare, este că războaiele informaţiilor care bântuie acum prin lumea exterioară – de la scannerele şi standardele supermarket-urilor şi până la televizoare şi tehnonaţionalism – se oglindesc şi în interiorul corporaţiilor.

Puterea, în afacerile zilei de mâine, va curge spre aceia care deţin cele mai bune informaţii despre limitele informaţiei. Dar, înainte ca aceasta să se întâmple, info-war-urile în actuală intensificare vor modifica însăşi forma afacerilor. Pentru a şti cum, trebuie să aruncăm o privire mai atentă acestei resurse cruciale – cunoaşterea – a cărei aspiraţie va zgudui puterile existente de la New York până la Tokyo, de la Moscova până la Montevideo.

RĂZBOIUL TOTAL AL INFORMAŢIILOR

Un nou concept al afacerilor prinde contur ca răspuns la info-warurile care pustiesc acum economia mondială. Pe măsură ce cunoaşterea ocupă un loc tot mai central în crearea avuţiei, începem să considerăm corporaţia un amplificator al cunoaşterii.

Vorbim de adăugarea valorii prin ridicarea în grad a informaţiei.

Vorbim despre îmbunătăţirea resurselor umane ale firmei. Şi începem să ne vârâm nasul în informaţii care nu ne aparţin. Toate, s-ar părea, sunt cinstite în dragoste şi-n *info-war.*

La data de 25 aprilie 1985, a sunat telefonul în birourile firmei Texas Instruments din Dallas, Texas. Un glas cu accent străin a solicitat o întâlnire cu directorul de securitate al companiei. Inginer electrician sirian care ceruse cândva azil politic în Statele Unite, Sara. Kuzbary lucrase odată la T.I., înainte de-a fi concediat ca potenţial factor de risc pentru siguranţa firmei. Circula zvonul că CIA. îl ajutase să fugă din Siria, unde lucrase cândva pentru armata siriană. Kuzbary avea în maşină o puşcă. Acum, spunea el, dorea să se împace cu T.I. şi să-şi recapete slujba. Afirma că ar avea informaţii despre secrete importante care fuseseră furate de la T. I.

Acest apel telefonic a dus la un raid în zorii zilei al poliţiei din Dall as la birourile unei mici firme *high-tech* numita Vb/ce *Control Sistems,* Zne., 7!! fondată la origini de către un afacerist cu proprietăţi funciare care avea să fie închis pentru trafic de droguri. Aflata acum în proprietatea unui alt grup de investiţie şi condusă de un fost preşedinte al U.S. Telephone.

V. C.S., după cum a reieşit ulterior, folosea numeroşi cercetători care lucraseră înainte iar. I., printre care şi Kuzbary.

Ceea ce a găsit poliţia au fost 7.985 de dosare copiate din computere, despre avansatul proiect de cercetare al T.I. pentru recunoaşterea vocii.

Printre firmele majore de computere, inclusiv IBM. şi Texas Instrurnents.

7* Sisteme de Control Vocal, Inc. (n.tr.)

era în curs (şi încă mai este) o aprigă cursă de găsire a unei căi prin care computerele să înţeleagă vorbirea omenească. (Lucru deja posibil, dar, numai în moduri limitate şi costisitoare.) Toată lumea ştie că cine va câştiga această cursă va cuceri potenţialul unor profituri fabuloase. De fapt, în acea vreme, Michael Dertouzos, conducătorul departamentului de ştiinţă a computerelor ia

Institutul de Tehnologie din Massachusetts, considera că „oricine va sparge zidul spre a face maşinile să înţeleagă cuvintele vorbite, va cuceri controlul asupra revoluţiei informatice”.

Erau oare inginerii care abandonaseră nava T.I. pentru a trece la V.C.S. realmente vinovaţi de furtul. unor cercetări în valoare de 20.000.000 $, aşa cum îi acuzase T. I?

În procesul care a urmat, procurorii din Dallas, Ted Steinke şi Jane Jackson, au insistat că se comisese un delict. Avocaţii inculpaţilor Tom Schalk şi Gary Leonard, însă, au atras atenţia că niciunul dintre materialele luate nu era marcat cu cuvintele T. I.

— STRICT PRIVAT, care ar fi trebuit să se afle pe toate materialele secrete. Mai mult, laboratorul în care se desfăşura activitatea era condus de către Dr. George Doddington, un sclipitor hoinar care-şi descria adesea laboratorul drept „liber şi deschis” şi argumenta că realizările majore n-aveau să se producă decât dacă cercetătorii din diferite companii şi universităţi îşi împărtăşeau unii altora cunoştinţele. Chiar mai la obiect, V.C.S. nu părea să folosească niciun fel de materiale de la T. I.

Schalk a insistat în faţa juriului că niciodată pe parcursul muncii lui la Ti. nu considerase secret vreunul dintre acele materiale. Leonard a spus că nu voia decât să păstreze o consemnare istorică a cercetărilor pe care le efectuase, şi copiase un *directory* de computer fiindcă acesta conţinea o listă a foştilor săi colegi din şcoala duminicală.

Argumente cărora Steinke, procurorul, le-a replicat: „Un lucru nu pot să-l schimbe. Au strecurat afară aceste programe fără să spună nimănui”.

Juriul din Dallas, dintre ai cărui membri unii plângeau la pronunţarea verdictului, i-a găsit pe cei doi

vinovaţi. Au fost condamnaţi şi amendaţi, apoi puşi în libertate sub supraveghere. Amândoi au făcut apel şi imediat au revenit la muncă, încercând să ajute computerele să înţeleagă vorbirea omenească.

CĂI FERATE RUGINITE ŞI SUNETE SEXUALE ÎN HOTEL

E greu de ştiut dacă spionajul industrial este într-adevăr în ascensiune, dat fiind că, în termenii lui Brian Hollstein din comitetul pentru protecţia informaţiei al Societăţii Americane de Securitate Industrială, „a fi victima spionajului industrial seamănă mult cu contractarea unei boli venerice.

Mulţi o pot avea, dar nimeni nu vrea să vorbească despre asta”. Pe de altă parte, se intentează tot mai multe acţiuni contra hoţiei şi pirateriei de informaţii.

Hollstein s-a gândit mai mult decât majoritatea celorlalţi la valoarea informaţiei. „Multe corporaţii”, a spus el acum câţiva ani, „chiar nu înţeleg (…). Încă mai gândesc în termenii predominanţi ai mutării oamenilor şi materialelor de colo-colo”, ca şi cum încă ar mai fi blocaţi în economia coşului-de-fum. „Rezultatul la care se ajunge”, a declarat el, „este o incapacitate de a recunoaşte că informaţia are valoare”.

Această atitudine se schimbă rapid. Pe măsură ce războaiele pentru controlul informaţiei se înteţesc, multe companii au decis că au nevoie de mai multă informaţie despre planurile, produsele şi profiturile adversarilor lor. De aici, dramatica ascensiune a ceea ce se cunoaşte ea „inteligenţa concurenţială”.

Companiile isteţe, desigur, au stat întotdeauna cu ochii pe competitorii lor, dar astăzi tehnologia adversarială reprezintă principala muniţie a mfo-war-urilor.

Mai mulţi factori au contribuit la această schimbare de atitudine.

Viteza cu care orice piaţă poate fi în prezent invadată

din afară, intervalele prelungite necesare pentru cercetare (în contrast cu ciclurile mai scurte de viaţă ale produselor) şi competiţia mai crâncenă, au dus toate la multmediatizata sistematizare şi profesionalizare a spionajului în afaceri.

Presiunea pentru continua inovaţie înseamnă că în noile produse se integrează tot mai multe resurse, unele pretinzând cheltuieli de cercetare extrem de mari. „Proiectarea unei nave poate lua sute de ani-muncă şi milioane de dolari. Simpla copiere a concurentului estemult mai rapidă, cât şi mai ieftină", scrie John D. Halamka în „Spionaj în Valea Siliconului" 7?, explicând de ce companiile se angajează acum în proiectarea inversată – demontarea unui produs rival pentru a-i descoperi secretele. Xerox invers-proiectează copiatoare competitive. Companiile invers-proiectează servicii pentru a afla ce anume le face să fie profitabile.

Un alt factor de promovare a ascensiunii informaţiilor concurenţiale a fost reorganizarea pe arie largă a planningului strategic. Cândva o activitate intens-centralizată, îndeplinită de personalul superior ce raporta administraţiei de la vârf planningul a fost coborât în unităţile operative, unde e realizat adesea de către managerii de linie practică, reglaţi pentru

79 (în orig.) *„Espionagein Silicmi Valley", John* D. Halamka, Berkely Cal.: Sybex I «M (n.tr.) competiţia aspră. A şti ce au în minte concurenţii implică un avantaj tactic imediat, precum şi posibile foloase strategice.

Toate acestea ne ajută să explicăm de ce 80% dintre cele mai mari câteva mii de firme americane au acum propriii lor copoi cu normă întreagă şi de ce Societatea Profesioniştilor Informaţiilor Concurenţiale îşi revendică numai ea singură membri în cel puţin trei sute de companii, din şase ţări. Companiile lor le dau de lucru.

Înainte ca Marriott Corporation să se fi dedicat

lansării lanţului de hoteluri ieftine Fairfield Inn, consemnează *„Fortune”,* a trimis o echipă de iscoade în aproape patru sute de hoteluri rivale, pentru a vedea ce săpunuri şi prosoape ofereau, cât de priceput era recepţionerul în a rezolva problemele deosebite, şi dacă sunetele actului sexual se puteau auzi în camerele vecine. (Sunetele erau simulate de către unul dintre agenţii C.I. S0 de la Marriott, în timp ce un altul le asculta din încăperea alăturată.

Marriott a mai angajat şi vânători-de-capete executivi care să intervieveze (şi să-i pompeze) pe administratorii regionali ai lanţurilor rivale, spre a descoperi cât de mult plăteau competitorii, ce instructaj ofereau şi dacă managerii lor erau mulţumiţi.

Când Sheller-Globe Corporation, fabricanta cabinelor de camioane grele, a vrut să proiecteze o cabină nouă, a apelat sistematic la clienţii potenţiali, cerându-le să înscrie compania într-o scară cu şapte puncte, incluzând kilometrajul raportat la benzină, confortul, vizibilitatea parbrizelor, uşurinţa şofatului, comoditatea fotoliului, accesibilitatea comenzilor şi durabilitatea. Informaţiile au stabilit un set de ţinte pe care le avea de atins echipa de proiectare de la Sheller-Globe.

Asemeni unor veritabili spioni, agenţii de informaţii ai afacerilor îşi încep vânătoarea cu o atentă recunoaştere a surselor „deschise”. Parcurg publicaţii de specialitate, buletine pe abonament şi presa generală, în căutarea indiciilor despre planurile vreunui competitor. Citesc discursuri, studiază anunţuri de angajare, participă la întruniri şi seminalii.

Intervievează foşti angajaţi, dintre care mulţi sunt foarte dornici să vorbească despre vechile firme în care au lucrat.

Dar iscoadele EI. – printre care şi consultanţi externi plătiţi – au mai fost depistate şi zburând cu elicopterul

peste câte-o uzină în căutare de senine ale capacităţii concurentului, scotocind prin coşuri de gunoi după documente aruncate, şi uzând chiar şi de măsuri mai agresive. O privire în agenda telefonică internă a unui rival poate ajuta la reconstituirea unei hărţi a organizaţiei sale, din care e posibil să i se estimeze bugetul. O companie în Acronim pentru *Competitqr Intelligeitce*» – Informaţii Concurenţiale (n.tr.)

japoneză a trimis experţi să privească şinele de cale ferată care porneau din fabrica unui concurent american. Grosimea stratului de rugină – ipotetică indicaţie a frecvenţei folosirii liniei sau a intervalului trecut de la ultima garnitură – era un indiciu despre producţia fabricii.

Ocazional, practicanţii excesiv de zeloşi fixează microfoane în camerele de hotel sau birourile unde rivalii negociază o tranzacţie. Încă mai puţin agreabili sunt contractorii defensivi ai S.U.A. care au plătit „consultanţi" ca să afle dinainte cât de mult licitau competitorii lor pentru un proiect al Pentagonului, permiţându-şi astfel să subliciteze. La rândul lor, unii dintre consultanţi au fost surprinşi mituind personalul militar pentru a afla faptele.

Desigur, profesioniştii informaţiilor concurenţiale definesc C.I.-ul ca mijlocul de urmărire *legală* a informaţiei. Dar o recentă trecere în revistă a managerilor superiori de către Comisia Conferinţelor sugerează că 60% dintre aceştia socotesc că orice e posibil, atunci când vine vorba despre spionajul corporatist.

Înfierbântarea actualelor infb-war-uri face parte dintr-o recunoaştere crescândă a faptului că, atâta vreme cât ocupă un loc central în noua economie, cunoaşterea violează toate regulile ce se aplică altor resurse.

Este, de exemplu, inepuizabilă. Ştim cum să adăugăm valoare lingourilor de oţel sau cupoanelor de ţesătură. Cum să se adauge valoare unefidei bune, însă, e mult mai problematic. Ne lipsesc noile teorii de management şi

contabilitate necesare pentru a ne acorda la realităţile supra-simbolice.

Încă nu ştim cum să administrăm o resursă care e vandabilă, dar din care mare parte este furnizată (adesea pe gratis) de către clienţi înşişi. Sau, la o adică, de voie de nevoie, chiar de către competitori. Şi nici nu am ajuns să înţelegem cum se angajează corporaţia ca întreg în îmbunătăţirea cunoaşterii.

InURI ŞI OUT-URI

n/o-war-urile aruncă o nouă lumină asupra corporaţiei – şi a muncii care se desfăşoară în cadrul ei.

Să uităm, un moment, toate descrierile convenţionale ale slujbelor; să uităm rangurile, să uităm funcţiile în cadrul departamentelor. Să ne gândim la firmă, în schimb, ca la un fagure de procesări ale cunoştinţelor.

În zilele coşului-de-fum, se presupunea că muncitorii ştiau foarte puţine lucruri importante şi că informaţiile sau cunoştinţele relevante puteau fi întrunite de către administraţia de la vârf sau de un personal foarte restrâns. Proporţia forţei de muncă angajată în procesarea cunoştinţelor era redusă.

Astăzi, dimpotrivă, constatăm că mare parte din ceea ce se întâmplă în cadrul unei firme este orientat spre alimentarea inventarului său de cunoştinţe aflat în continuă descompunere, generând şi adăugându-i noi cunoştinţe şi ridicând datele simple la gradul de informaţii şi cunoştinţe.

Pentru îndeplinirea acestei sarcini, angajaţii „importă", „exportă" şi. transferă" încontinuu date şi informaţii.

Unii salariaţi sunt în esenţă importatori. Aceşti oameni de la *„OUTJN"1* adună informaţii din afara companiei şi le livrează colegilor lor dinăuntru. Cercetătorii pieţei, de exemplu, sunt *„O*UT-/v-eri. Studiind preferinţele consumatorilor din lumea exterioară, ei

adaugă valoare interpretând ceea ce află, după care oferă firmei informaţii noi, de ordin superior.

Oamenii de la relaţiile cu publicul procedează invers. Ei lansează în lume produsele firmei, colectând informaţii interne şi răspândindu-le sau exportându-le în lumea exterioară. Aceştia sunt *„inoVT-en.*

Contabilii casei sunt în sens fundamental „IZV-fTV-eri, adunându-şi majoritatea informaţiilor din interiorul firmei, şi transferându-le apoi tot pe cale internă.

Bunii corni s-voiajori sunt nişte RELEE cu dublu sens. Disemineză informaţia» dar o şi colectează din afară, după care o raportează înapoi firmei.

Aceste funcţii se leagă cu *fluxurile* de dale, informaţii sau cunoştinţe.

Tăierea de-a curmezişul lor presupune un set de funcţii care trebuie să aibă de-a face cu *stocul* de date, informaţii şi cunoştinţe de grad crescând, pe care le posedă deja firma şi oamenii săi.

Unii lucrători-mintali sunt creatori, capabili să găsească noi şi surprinzătoare juxtapuneri de idei, sau să confere energie nouă unei idei vechi; alţii „redactează" ideile noi, confruntându-le cu cerinţele strategice şi consideraţiile practice, pentru a le cenzura apoi pe cele irelevante.

În realitate, cu toţii facem aceste lucruri, în felurite momente. Dar câtă vreme diversele funcţii le accentuează pe unele sau pe altele, niciun text managerial ori descriere de slujbă convenţională nu tratează cu asemenea distincţii – sau cu implicaţiile lor asupra puterii.

Aproape la fiecare pas în această procesare a cunoştinţelor, unele persoane sau organizaţii câştigă, iar. altele pierd, unele avantaje. Astfel, onflictele – mărunte, uneori *info-war-uri* strict personale – sunt purtate „ cntru motive ca de pildă cine va fi sau nu va fi invitat la o întrunire, urnele cui apar pe foaia de parcurs, cine

raportează informaţiile direct

K1 „AFARĂ-ÎNÂUNTRU \dar e de. IEŞIRE-INTRARE” (n. În).

unui superior şi cui, dimpotrivă, i se cere să le lase secretarei, şi aşa mai departe. Aceste bătălii organizaţionale – „micro-/nfb-war-uri”, ca să zicem aşa – nu sunt deloc noi. Ele reprezintă o trăsătură a oricărei vieţi de organizaţie. Dobândesc, însă, noi semnificaţii, odată cu răspândirea economiei supra-simbolice.

De vreme ce valoarea adăugată prin procesarea inteligentă a cunoştinţelor reprezintă un factor critic în noul sistem al creaţiei averii, contabilii secolului XXI vor găsi căi de a estima valoarea economică netă adăugată prin diversele activităţi informaţionale. S-ar putea foarte bine ca gradul de performanţă al indivizilor şi unităţilor să pună la socoteală contribuţia lor la îmbunătăţirea informaţiei.

Azi, un geolog care găseşte un zăcământ uriaş de petrol are toate şansele să fie răsplătit de către companie pentru a-i fi sporit rezervele. Mâine, când resursele de cunoaştere vor fi recunoscute drept cele mai importante dintre toate, remuneraţia salariaţilor ar putea prea bine ajunge să depindă, cel puţin parţial, de succesele fiecărui individ în a adăuga valoare rezervei de cunoştinţe a corporaţiei. Ca urmare, ne putem aştepta la lupte de putere şi mai sofisticate, pentru controlul patrimoniului de cunoştinţe şi procese care le generează.

.)

I

SPIONAJ COMPLETIST

Suntem deja martorii începuturilor unei schimbări în părerile administraţiei faţă de funcţiile forţei de muncă. Astfel, din partea tuturor angajaţilor se aşteaptă tot mai mult să contribuie nu numai la patrimoniul de cunoştinţe al firmei în general, cât şi la arsenalul ei de informaţii

competitive.

Conform cu Mindy Kotler, preşedinte al Cercetătorilor Asociaţi, o

companie care depune activităţi EI. atât pentru firme americane, cât şi japoneze, adoptă o vedere mult mai completistă asupra informaţiilor decât o fac americanii. Câtă vreme conducătorii japonezi privesc colecţia de informaţii ca pe un aspect de rutină al muncii lor, spune Kotler, „dacă-l întrebi pe un M.B.A. K tipic de la Harvard, el va răspunde că e treaba bibliotecarului companiei".

S2 Acronim pentru *Master of Business Administmtion* – Licenţiat în Administrai în Afacerilor (n.tr.).

— Această optică îngustă, însă, e pe cale de dispariţie. La Genera! Mills, din partea fiecărui salariat se aşteaptă să se angajeze în adunarea de informaţii concurenţiale. Până şi oamenii de serviciu, când cumpără materiale, trebuie să-i întrebe pe vânzători ce firme competitoare mai cumpără şi ce fac cu ele.

Companiile telefonice din Statele Unite convoacă seminarii şi distribuie publicaţii explicând funcţionarilor lor metodele şi beneficiile C.I.-ului. Bayer chiar îşi roteşte cacrele prin personalul său C.I., pentru a le învăţa importanţa acestui gen de colecţie de informaţii. G.E. include C.I. – îi direct în planningul său strategic.

Împinse la extrem, asemenea măsuri ne apropie treptat de noţiunea corporaţiei ca maşină totală de luptă a în/o-wai-ului.

O EROARE DE 75 LA SUTĂ

Câtă vreme presa de afaceri a acordat o atenţie superficială spionajului din domeniu, s-au spus puţine despre relaţia C.I.-ului cu răspândirea f sistemelor de informare şi ascensiunea ofiţerului şef al informaţiilor.

fe Totuşi, legătura nu e greu de găsit.

Este destul de uşor să ne imaginăm branşa de spionaj

a unei firme solicitând cooperarea ofiţerului şef al informaţiilor în a aduna date despre un concurent. C.I. O.-ul este tot mai responsabil nu numai de sistemele de informare dinăuntrul firmei, ci şi de legăturile electronice în bazele de date; ale altor companii. Aceasta înseamnă că el controlează sisteme care penetrează, cel puţin în grad limitat, perimetrul electronic al furnizorilor, clienţilor sau altora, iar informaţiile de la sau despre un competitor s-ar putea să nu fie decât la o sinapsă electronică distanţă.

Timp de peste un an, spionii vest-germani ai computerelor au fost capabili să acceseze date în legătură cu armele nucleare şi iniţiativele de apărare strategică*3 (S. D. I.), pătrunzând în 430 de computere. Au răsfoit în voie peste treizeci, legate într-o reţea instalată de către Agenţia de Proiecte de Cercetare Avansată în domeniul Apărării a Pentagonului. Au fost depistaţi abia după ce Clifford Stoal, un manager al sistemelor computerizate, fost hippie, a remarcat la Laboratorul Lawrence Berkciey, o discrepanţă de 75% între două îi ies-uri.

(în orig.) *Strategic deiense iniţiative (n* în".

Multe reţele din domeniul afacerilor sunt încă extrem de vulnerabile la penetraţie din partea hoţilor sau spionilor hotărâţi, inclusiv foşti sau actuali salariaţi nemulţumiţi, în cârdăşie cu o firmă concurentă. Conform cu *„Spectrum",* gazeta Institutului de Inginerie Electrică şi Electronică „Membrii majorităţii. [reţelelor de zonă locală] îşi pot adăuga modemuri în computerele personale, creând noi căi de trecere în sistem, necunoscute administratorilor acestuia".

Cu clienţii capabili să acceseze pe cale electronică registrele de inventar ale fabricantului, cu furnizorii deveniţi părtaşi la secretele de design ale clienţilor, posibilităţile de deturnare a informaţiei către un concurent sunt reale. În pofida parolelor şi limitelor de acces.

Dacă, să zicem, doi detailişti ca Wal-Mart şi K mart

sunt ambândoi cuplaţi electronic în computerele unui acelaşi furnizor, cât timp va trece până când o unitate EI. hirfer-zeloăsă, sau un membru al crescândei hoarde de consultanţi C.I., ar propune spargerea parolelor şi numerelor de identitate ale main/rame-ului fabricantului, sau interceptarea firelor telefonice şi scormonirea prin băncile de date? Dacă o reţea de cercetări în domeniul apărării a guvernului S.U.A. a putut fi compromisă de către spionajul sovietic, cu ajutorul câtorva spioni înarmaţi cu computere personale şi lucrând de la domiciile lor din Germania de Vest, cât de sigure sunt reţelele comerciale şi bazele de date la corporaţiilor de care depinde actualmente economia noastră?

Exemplul este pur ipotetic, fără nicio implicaţie că Wal-Mart sau K mart ar fi făcut-o vreodată sau s-ar gândi măcar la aşa ceva. Există însă în prezent mii de sisteme de interschimb al datelor electronice, iar noile tehnologii deschid uluitoare ocazii atât pentru colectarea de date licită, cât şi cea ilicită.

Doar cu un strop de imaginaţie, ne putem închipui o firmă de informaţii concurenţiale plantând echipamente pe partea cealaltă a străzii faţă de un magazin important şi interceptând semnalele trimise de către scannerele optice la casele de marcat, furnizându-i astfel date bogate, în timp-real, unui concurent sau fabricant. După cum au demonstrat-o descoperirile din Ambasada S.U.A. la Moscova, deja este tehnologic.

posibil ca o firmă să instaleze dispozitive care literalmente vor tipări câte un duplicat al fiecărei scrisori dactilografiate de către secretara CE. O.-ului dintr-o firmă rivală.

Dar războiul total al informaţiilor s-ar putea să nu se încheie la colecţionarea de date pasive. Tentaţia de a se angaja în „acţiune comercială acoperită” se înteţeşte. Joseph Coates, de la J.F. Coates, Inc., a sugerat că; în putea

sosi ziua când un concurent presat va îndopa cu comenzi false.

computerele unei firme rivale, făcând-o să supraproducă modele greşite şi să le subfumizeze pe cele care-i fac concurenţă. directă.

Revoluţiile în domeniul video, optic şi acustic deschid calea spionajului sau interferenţei şi în comunicarea de la om la om. Sinteza vocală poate face posibilă faslificarea glasului unui manager şi folosirea acestuia pentru a da instrucţiuni telefonice eronate unui subaltern. 1 Posibilităţile imaginative sunt nesfârşite.

Toate acestea, fireşte, au dus la o cursă a dezvoltării tehnologiilor de contrainformaţii. Unele reţele cer acum utilizatorilor să aibă o cartelă care generează parole sincrone cu cele solicitate de un computer-gazdă. Alte sisteme se bazează pe amprente sau alte trăsături fizice şi comportamentale pentru a confirma identitatea unui utilizator înainte de a-i permite accesul.

Un sistem lansează o rază de lumină infraroşie de intensitate scăzută în ochiul persoanei şi scanează configuraţiile unice ale vaselor de sânge de pe retină pentru confirmarea identităţii. Un altul, identifică utilizatorul după ritmul cu care tastează comenzile.

Datorită costurilor, încriptarea sau codificarea sofisticată este azi foarte limitată ca acces industriilor de apărare şi instituţiilor financiare – de exemplu, băncile care operează transferuri electronice de fonduri. Dar G.M. condiţică deja informaţia care circulăprin canalele sale electronice de interschimb, iar fabricantul de jucării Mattel codifică anumite date atunci când sunt încărcate în computerele clienţilor sau când sunt transportate fizic dintr-un loc în altul.

Bătăliile-balansoar între ofensivă şi defensivă reprezintă o reflectare a în/o-war-ului.

Prin urmare, la toate nivelurile afacerilor – la nivelul

standardelor globale pentru televiziune şi telecomunicaţii… la cel al casei de marcat a detailistului… lanivelul tellerului automat şi al cartelei de credit… Ia cel al reţelelor electronice extra-inteligente… la al informaţiei competitive şi al contrainformaţiei – suntem înconjuraţi de info-war şi infr*o-război*nici luptându-se să controleze cea mai crucială resursă a Erei Powershif t-ului.

PARTEA A PATRA

PUTEREA ÎN

FLEX-FIRMĂ

CATASTROFA BOXEI

Războiul pentru supremaţie economică în secolul XXI a şi început.

Principalele arme tactice în această luptă globală pentru putere sunt tradiţionale. Citim despre ele în titlurile cotidienelor – manipulări de fonduri, politici comerciale protecţioniste, reglementări financiare şi altele asemenea. Dar, ca în cazul oricărei competiţii militare, adevăratele arme strategice de astăzi sunt bazate pe cunoaştere.

Ceea ce contează în perspectivă amplă pentru fiecare naţiune sunt produsele muncii-mintale: cercetarea ştiinţifică şi tehnologică… educaţia forţei de muncă… software-*ul sofistic*at… administraţia mai inteligentă…

comunicaţiile avansate)., finanţele electronice. Acestea sunt sursele-cheie ale puterii de mâine şi, printre aceste arme strategice, niciuna nu este mai importantă decât organizarea superioară – în special organizarea cunoaşterii înseşi.

După cum vom vedea în continuare, despre asta e vorba, mai ales, în actualul atac asupra birocraţiei.

DISTRUGĂTORII BIROCRAŢIEI

Orice om urăşte birocratul.

Mult timp, businessmenii au menţinut mitul că birocraţia era o boală a guvernului. Slujbaşii civili erau numiţi trândavi, paraziţi şi posomorâţi, în vreme ce

conducătorii afacerilor erau zugrăviţi dinamici, productivi şi dornici să facă plăcere clientului. Totuşi, birocraţia face ravagii şi în afaceri, la fel ca în sectorul public. Într-adevăr, multe dintre cele mai mari corporaţii ale lumii sunt la fel de artritice şi arogante ca orice minister sovietic.

Astăzi se caută noi modalităţi de organizare. În Rusia şi Europa de Est, conducerea politică se războieşte eu elementele propriei sale birocraţii.

Alte guverne vând întreprinderile publice, experimentând cu factori ca plata pe merit şi alte inovaţii în serviciile civile.

În afaceri, însă, e cel mai avansat efortul pentru noi formate organizatorice. Rareori trece o zi fără ca vreun nou articol, carte sau discurs să deplângă vechile forme de putere piramidală exercitată de sus în jos.

Guruşii managementului publică istorice de caz despre companii care experimentează cu noi abordări organizaţionale, începând cu… cercetările subterane" de la Toshiba şi sfârşind cu-structura anti-ierarhică de la Tandem Computers. Administratorii sunt sfătuiţi să profite de „haos", sute de formule şi ciudăţenii fiind încercate şi eliminate pe cât de repede pot fi născocite noile fraze-cod.

Desigur, nimeni nu se aşteaptă ca organizarea birocratică să dispară.

Ea rămâne potrivită anumitor scopuri. Este însă acceptat actualmente faptul că firmele se vor veşteji sub focul concurenţei, dacă se cramponează de vechile structuri birocratice centralizate care au înflorit în era coşuluide-fum.

În societăţile coşului-de-fum, până şi atunci când puterea supremă se află în mâinile unor lideri charismatici şi chiar anti-birocratici, aceasta se exercită, în mod tipic, de către birocraţi, în folosul lor. Poliţia, armata, corporaţia, spitalul, şcolile, toate sunt organizate sub formă de birocraţii, indiferent de personalitatea sau stilul

conducătorilor lor la vârf.

Revolta contra birocraţiei este, de fapt, un atac asupra formei dominante de putere a coşului-de-fum. Coincide cu tranziţia spre economia supra-simbolică a secolului XXI, şi explică de ce aceia care creează organizaţii „post-birocratice” suni cu adevărat revoluţionari, indiferent că acţionează în afaceri, guvern sau societatea civilă.

O INFINITATE DE BOXE

Orice birocraţie are două trăsături-cheie, care pot îi numite „boxe” sau „canale”. Datorită acestui lucru, puterea de zi cu zi – controlul de rutină – se află în mâinile a doua tipuri de funcţionari: specialişti şi manageri.

Funcţionarii specializaţi îşi câştigă puterea prin controlul informaţiilor din boxe. Managerii şi-o câştigă pe-a lor prin controlul informaţiei care se scurge prin canale. Acest sistem de putea, coloana vertebrală a birocraţiei, este cel care cade acum sub incidenţa focului, în marile companii de pretutindeni.

Ne gândim la birocraţie ca la un mod de a grupa oamenii. Dar ea este şi un mod de grupare a „faptelor”. O firmă decupată net în departamente conforme cu funcţia, piaţa, regiunea sau produsul, e la urma urmei o

colecţie de boxe în care sunt înmagazinate informaţiile specializate şi l’expérienţa personală. Datele inginereşti se îndreaptă spre ingineri; cele de vânzări, ia departamentul vânzărilor.

Până la apariţia computerelor, acest „boxism” era principalul mod de a organiza cunoaşterea pentru a produce avere. Iar minunata frumuseţe a sistemului consta în aceea că, iniţial, păruse a fi infinit de expandabil. În: teorie, s-ar fi putut avea «infinitate de boxe.

În practică, însă, companiile şi guvernele descoperă acum că există limite stricte ale acestui gen de specializare. Limitele au devenit pentru; prima dată

vizibile în sectorul public, când agenţiile guvernamentale au crescut la proporţii enorme, atingând un punct de unde nu mai exista cale f de întoarcere. Ascultaţi, de exemplu, lamentaţia lui John F. Lehman, Jr.; recent Ministru al Marinei S.U.A.

f La Pentagon, Le-a mărturisit Lehman colegilor săi, au răsărit atât de multe uni taţi-boxă specializate, încât „mi-e imposibil mie sau oricui; altcuiva de la această masă să descrie corect (...) sistemul cu care, şi în \ cadrul căruia, trebuie să operăm".

Pe măsură ce companiile private au atins proporţii gargantuieşti, au început şi ele să se izbească de limitele specializării organizatorice. Astăzi, în companie după companie, sistemul boxei se prăbuşeşte sub propria-i greutate. Şi nu numai imensitatea este aceea care-l face sâdevină inoperant.

I

putere contra raţiune f. Lăsând în urmă epoca industrială, devenim o societate mai diversificată. Vechea economie a coşului-de-fum deservea o societate de [masă. Economia supra-simbolică serveşte o societate de-masificată. Totul, ideea produse şi stiluri de viaţă, până la tehnologii şi mijloace de informare, jdevine tot mai eterogen.

Această nouă diversitate aduce cu sine mai multă complexitate, care, la rândul ei, înseamnă că afacerile au nevoie de tot mai multe date, informaţii şi *kno*w-n*ow* pentru a funcţiona. Astfel, enorme volume de material sunt îndesate în tot mai multe boxe – multiplicându-le mai presus de orice inteligibilitate şi întinzându-le mai-mai să plesnească, Schimbările actuale intervin şi într-un ritm mai rapid decât îi pot face jfaţă birocraţiile. Un ticăit în sus al yenului la Tokyo provoacă acfiiziţii şi [vânzări instantanee în Zürich sau Londra. O conferinţă de presă televizată la Teheran declanşează o replică imediată de la Washington.

Remarca pitită de pe hârtie, despre taxe, a unui politician, îi trimite cât ai clipi pe investitori şi contabili să se repeadă spre reevaluarea unei tranzacţii de acaparare.

— Această accelerare a schimbării face ca toate cunoştinţele noastre – despre tehnologie, pieţe, furnizori, distribuitori, monede curentei, rate de interes, preferinţe ale consumatorilor şi toate celelalte variabile din lumea afacerilor – să devină perisabile.

Întregul inventar de date, aptitudini şi cunoştinţe al unei firme intră astfel într-o stare de continuă descompunere şi regenerare, învârtindu-se din ce în ce mai repede. La rândul său, acest lucru înseamnă că unele dintre vechile cutii sau boxe unde au fost înghesuite cunoştinţele încep să se desfacă în bucăţi. Altele sunt aglomerate până la a da pe dinafară. Iar altele devin inutile, odată ce informaţia conţinută în ele ajunge depăşită sau irelevantă. Relaţiile dintre toate aceste departamente, branşe sau unităţi se schimbă şi ele.

Pe scurt, schema boxelor concepută pentru Anul Unu devine inadecvată în Anul Doi. Este uşor să se reclasifice sau sorteze informaţiile înmagazinate într-un computer. Ajunge doar să se copieze un *file* într-un *directory* nou. Încercaţi, însă, să schimbaţi boxele organizatorice! De vreme ce oamenii şi bugetele reflectă schema, orice încercare de a reproiecta structura declanşează explozive lupte pentru putere. Cu cât se schimbă mai repede lucrurile în lumea din afară, prin urmare, cu atât creşte tensiunea aplicată pe configuraţia infrastructurală a birocraţiei şi cu atât survin mai multe fricţiuni şi lupte interne.

Adevăratele necazuri, încep însă, atunci când turbulenţa din piaţa de desfacere, economie sau societate, scoate la iveală probleme sau ocazii de un soi cu totul nou pentru firmă. Dintr-odată, autorii deciziilor se confruntă cu situaţii pentru care nu. există nicio informaţie în boxe. Cu

cât e mai accelerat ritmul schimbării în afaceri – şi se accelerează zilnic cu atât înfloresc mai mult asemenea situaţii unicat.

În ziua de 3 decembrie 1984, directorii de la Union Carbide s-au trezit cu descoperirea că uzina lor de pesticide din Bhopal, India, emanase un nor toxic şi cauzase cel mai grav accident, fără egal, din istoria industrială.

Dezastrul s-a soldat cu peste trei mii de morţi şi alţi două sute de mii de răniţi. Trebuia să se ia instantaneu decizii, mai degrabă decât să se parcurgă întortocheatul proces obişnuit.

Evenimente la fel de unice, deşi mult mai puţin catastrofale, izbesc precum grindina conducerile firmelor. În Japonia, managerii de la compania de ciocolată Morinaga află că un ucigaş misterios le otrăveşte produsele… Pe cei de la Guinness, din Marea Britanie, îi loveşte un scandal de manipulare a acţiunilor… Pennzoil şi Texaco sunt azvârliţi într-o titanică luptă legală… Corporaţia Manville e forţată să dea faliment înfruntând procesele penale datorate faptului că-şi expusese lucrătorii la azbest… C.B.S. trebuie să riposteze unui raid blitzkrieg al lui Tedâumer…

United Airlines fac faţă unei licitaţii de cumpărare totală fără precedent din partea propriilor piloţi, care apoi se sfărâmă şi declanşează o prăbuşire pe Wall Street. Asemenea evenimente – şi multe altele similare şi mai puţin mediatizate – îi aruncă pe manageri în situaţii pentru care nu i-a pregătit adecvat nimic, nici pe ei, nici birocraţiile lor.

Când se ivesc situaţii care nu pot fi repartizate cu uşurinţă boxeior informaţionale preconcepute, birocraţii devin ai dracului. Încep să se bată pentru turf, bani, persoane – şi controlul informaţiei. Aceasta dezlănţuie cutremurătoare cantităţi de energie şi emoţie brută. În Loc

de-a rezolva, însă, problemele, întreg acest efort omenesc este ars într-un veritabil – *Sturm und Drang".* Mai rău chiar, aceste bătălii fratricide fac firmele să se comporte iraţional. Proslăvită „raţionalitate" a birocraţiei zboară pe fereastră. Puterea, factor permanent, înlocuieşte acum raţiunea ca bază a deciziei.

„CĂMILEFANŢI" ŞI CARTOFI FIERBINŢI

Când se produce o reală anomalie – ceva care nu se potriveşte de la sine în jurisdicţia informaţională a nimănui – primul instinct al companiei este de a o ignora. Această atitudine a struţului este ceea ce s-a întâmplat prima oară când au început să apară maşini străine în Statele Unite. Cele dintâi mici autoturisme Opel şi Citroën Deux Chevaux care se iviseră pe străzile americane la sfârşitul anilor '50 au fost întâmpinate de către birocraţii din Detroit cu o ridicate a umerilor. Chiar şi când au început să sosească torente de Volkswagen-uri, giganţii fabricanţi de automobile au preferat să nu se gândească la ceea ce era de negândi t. În companiile lor nu existau unităţi a căror sarcină să fie aceea de a înfrunta concurenţa străină, nici boxe conţinând informaţiile necesare.

Când birocraţiile sunt silite să facă faţă unei probleme care nu se potriveşte în nicio boxa existentă a nimănui, se comportă în anumite moduri stereotipe. După unele eschive iniţiale, cineva propune inevitabil să se înfiinţeze un nou compartiment (cu el însuşi la conducere). Acest compartiment este instantaneu recunoscut drept ceea ce-ar putea deveni cu uşurinţă: un rival mâncător-de-buget al unităţilor mai vechi. Nimeni n-o

X4 (Ut.) „Furtună şi asalt", concept lansat de mişcarea literară omonimii creată în Germania spre anul 1770, la reacţie contra raţionalismului şi clasicismului *(Aufkliimng),*! «care – au participai, în perioada lor de început, Goethe şi Schiller (n. lr.) doreşte, aşa că se ajunge la un compromis: familiarul „cămilefant" birocratic,

comitetul interdepartamental sau grupul operativ, Washington-ul e» plin de asemenea cămilefanţi. La fel şi toate marile companii.

— Combinând pasul încet şi greoi al elefantului cu I. Q.-ul cămilei, această nouă unitate este, efectiv, doar încă o boxă, numai că de astă data populată cu tineri, trimişi de departamentele lor permanente nu atât ca să rezolve problema, cât pentru a se asigura că noua unitate nu ciupeşte din jurisdicţiile existente sau alocaţiile bugetare.

Uneori, noua problemă e un cartof atât de fierbinte, încât toţi vor să scape de ei. Fie e aruncat în mâinile cuiva mai tânăr, mai lipsit de experienţă sau de noroc, fie devine un orfan: o altă problema în drum spre a deveni o criza.

Confruntat cu toate aceste conflicte interne, un C.E.O. exasperat decide să „taie nodul gordian”. O face, desemnând un „ţar”, care teoretic va obţine cooperarea tuturor agenţiilor ramurilor şi departamentelor relevante. Dar, lipsindu-i informaţia necesară pentru a face faţa problemei, ţarul sfârşeşte şi el depinzând de sistemul preexistent al boxelor.

Apoi, CE. O.-ul hotărăşte că atacul frontal asupra birocraţilor nu va folosi la nimic. Aşa că mai încearcă o soluţie standard, atribuind calm problema unui „depanator” din personalul său propriu, pentru a nu aştepta până acţionează lenta şi rezistenta maşină birocratică. Această tentativă de a o lua înaintea departamentelor existente nu face decât să le ultragieze şi mai mult, moment în care unităţile ofensate încep să lucreze cu sârguinţă pentru a asigura eşecul personalului.

Ceva de acest fel s-a întâmplat când Ronald Reagan a încredinţat personalului din Consiliul Securităţii Naţionale, care nu era o unitate operativă prin tradiţie, sarcina de a-şi asuma funcţii îndeplinite în mod normal de birocraţiile Apărării, Statului sau C. l. A. Rezultatul a fost că încercarea de a negocia cu „moderaţii” din Iran, în

speranţa că vor ajuta la eliberarea ostaticilor americani, l-a pocnit pe Preşedinte în faţă. (Mai târziu, Comisia Tower, investigând fiascoul de la Irangate, a tras concluzia solemnă că scandalul ar fi putut fi evitat, Casa Albă „folosind sistemul" – adică, dacă s-ar fi bazat pe liniile birocratice, nu pe personalul ei propriu.

A rămasiieprecizat dacă birocraţiile, care anterior nu reuşiseră nici să negocieze eliberarea ostaticilor, nici să-i salveze prin intervenţie militară, ar fi reuşit acolo unde personalul preşedinţiei dăduse greş.

Jocuri de putere simijare se joacă *în interiorul* fiecărui departament, după cum şi subunităţile sale trişează ca să obţină controlul banilor, oamenilor sau cunoştinţelor. S-ar putea crede că luptele interne se opresc.

În momentele de criză iminentă. Când colo, se întâmplă tocmai invers, capetele directorilor ajungând pe butuc. În politică şi chiar în militărie.

crizele relevă adesea cele mai-rele trăsături ale organizaţiei, nu cele mai bune.

Nu avem decât să citim istoria rivalităţii dintre serviciile militare în toiul bătăliei, sau luptele pe viaţă şi pe moarte dintre spionajul britanic şi agenţiile de acţiune acoperită, rivale lui, în timpul celui de Al Doilea război mondial, pentru a întrezări fanatismul pe care-l pot genera conflictele pur birocratice – mai ales în timpul crizelor. Afacerile nu fac excepţie de la aceste distrugătoare meciuri şi fanatisme. Căci imaginea birocraţiei „raţionale" e falsă. Puterea, nu raţiunea, este aceea pare propulsează clasicele piramide ce continuă să împânzească peisajul afaceri lor.

Orice speranţă de a înlocui birocraţia, aşadar, implică mai mult decât simpla mutare a oamenilor, lăsarea unităţilor „grase", aglomerate, sub conducerea unor „vicepreşedinţi de grup", sau chiar spargerea firmei în

multiple „centre de profit”. Orice restructurare serioasă a afacerilor sau guvernelor trebuie să atace direct organizarea cunoaşterii – şi întregul sistem de putere bazat pe ea. Căci sistemul boxelor este în criză.

canale înfundate

Pe măsură ce schimbarea se accelerează, această „criză a boxelor” e adâncită de către eşecul paralel din „canalele” de comunicare.

Oamenii de afaceri isteţi au ştiut dintotdeauna că o companie reuşeşte numai atunci când părţile ei componente lucrează împreună. Dacă forţa de vânzare e extraordinară dar producţia nu poate livra mărfurile la timp… sau dacă reclamele sunt minunate însă nu au legătură cu politica adecvată a preţurilor… dacă inginerii nu simt ce pot vinde cei de la marketing… dacă tot ce fac contabilii e să numere boabe de fasole iar avocaţii doar privesc legea, fără a pune întrebări oamenilor de afaceri… atunci firma nu poate izbândi.

Dar managerii deştepţi mai ştiu şi că oamenii dinuvun departament sau unitate rareori discută cu omologii lor dintr-o alta. De fapt, această lipsă de comunicare încrucişată este în mod precis aceea din care provine puterea managerilor de rang mijlociu. Încă odată, controlul informaţiilor e cel ce contează.

Managerii de mijloc coordonează munca mai multor unităţi subordonate, adunând rapoarte de la specialiştii executivi tare le conduc.

Uneori, managerul primeşte informaţia de la un subaltern şi i-o pasează înapoi altuia, servind astfel ca verigă formală între boxe. Alteori, poate trece informaţia lateral, managerului caic conduce alt grup de unităţi. Dar principala sarcină a unui manager mijlociu este aceea de a strânge informaţii disparate pe care specialiştii le-au tăiat în fragmente şi de-a le sintetiza înainte să le transfere prin canale spre nivelul imediat superior din piramida puterii.

Altfel spus, în orice birocraţie, cunoaşterea e dezmembrată orizontal şi reasamblată vertical.

Structura de putere bazată pe controlul informaţiei era, prin urmare, clara: câtă vreme specialiştii controlau boxele, managerii controlau canalele.

Acest sistem a funcţionat de minune când afacerile se mişcau încet.

Astăzi, schimbarea e atât de accelerată, iar informaţiile necesare atât de complexe, încât şi canalele, exact ca boxele, sunt copleşite, înfundate cu mesaje (dintre care multe expediate greşit).

Din această cauză, mai mulţi funcţionari ca oricând păşesc pe dinafară canalelor pentru a ocoli sistemul, reţinând informaţii de la şefii şi egalii lor, trecându-le lateral neoficial, comunicând prin „canale dosnice", operând pe „căi duale" (una oficială, alta nu), adăugând confuzie şi gaz peste focul războaielor intestine care sfâşie acum chiar şi birocraţiile cele mai bine administrate.

Un motiv trecut cu vederea pentru care corporaţiile japoneze s-au descurcat până acum mai bine în administrarea prăbuşirii birocraţiei este existenţa în sânul lor a unui sistem secundar care lipseşte firmelor americane şi europene.

În vreme ce, firmele occidentale depind de boxe şi canale, firmele japoneze mai au, pe deasupra acestora, şi ceea ce se cunoaşte ca sistemul *dokikai.* Sistemul *dokikai* este o deviere de la birocraţia formală – dar una care o face să fie mult mai eficientă.

Într-o firmă japoneză mare, toţi recruţii angajaţi în aceeaşi perioadă – care s-ar putea numi o „clasă de intrare" sau o „cohortă" – menţin contactul unul cu altul pe tot parcursul angajării în cadrul firmei, urcând scara ierarhică pe măsură ce acumulează vechime. După un timp, membrii *dokikai-ului* sunt împrăştiaţi prin diverse funcţii, regiuni şi secţiuni ale firmei. Unii au promovat mai

repede decât alţii.

Dar această fraternitate, cum i s-a spus, rămâne strânsă, ei întâlnindu-se la serate, înghiţind multă bere şi sake şi – cel mai important – schimbând informaţii din numeroasele boxe diferite, exterioare canalelor ierarhice formale.

Prin intermediul *dokikai-ul\i (*se comunică faptele „reale" sau „adevărate" asupra unei situaţii, distincte faţă de linia oficială. În *dokikai* oamenii, unşi cu alcool, îşi vorbesc unul altuia cu *honto* – exprimându-şi

„Adevăratele simţăminte – decât cu *tatemae* – a spune ceea ce aşteaptă ceilalţi.

E o greşeală să apreciem superficial imaginea corporaţiei japoneze ca funcţionând lin, eficient, consensual şi scutită de conflicte. Nimic nu e mai departe de adevăr. Dar matricea informaţiilor – *dokikai-ul* aşternut pe deasupra birocraţiei – permite *know-how-ului* şi *kno*w-w/jo-ului să se scurgă prin companie chiar şi când canalele şi boxele oficiale sunt supra-încărcate. Astfel, corporaţia japoneză beneficiază de un avantaj informaţional.

Totuşi, acesta nu mai e suficient pentru supravieţuirea organizaţională, şi chiar şi respectivul sistem se destramă. Companiile se grăbesc să-şi construiască alternative electronice faţă de vechile sisteme de comunicare şi, odată cu acestea, intervin şi reorganizări fundamentale, nu numai în Japonia, ci şi în Statele Unite, Europa precum şi în toate economiile avansate.

Ceea ce vedem, aşadar, este o criză dezvoltându-se în chiar inima birocraţiei. Schimbările în mare viteză nu numai că-i covârşesc structura de boxe-şi-canale, ci atacă însăşi cea mai profundă supoziţie pe care se baza sistemul: iWeea că este posibil să se specifice dinainte cine din cadrul companiei are nevoie să ştie anume ce. E o ipoteză bazată pe concepţia că organizaţiile sunt în esenţă maşini

şi că operează într-un ambient ordonat.

Astăzi, aflăm că organizaţiile nu sunt mecanice, ci umane, şi că într-un mediu turbulent plin de răsturnări revoluţionare, surprize şi frământări concurenţi ale, nu mai este posibil să se precizeze în avans ce anume are nevoie toată lumea sa ştie.

CUNOAŞTEREA ÎN CURGERE LIBERA

Am văzut în capitolul 13 cum încearcă firmele să impună ordinea asupra informaţiilor, concepând sisteme computerizate de management al informaţiei (M. I. S.-uri). Unele dintre acestea, după cum reiese, sunt menite să proptească vechiul sistem, folosind computerele şi verigile de comunicare doar pentru a extinde boxele şi capacitatea canalelor comunicaţionale. Altele au intenţii cu adevărat revoluţionare. Ele caută să zdrobească sistemul boxelor-şi-canaleior şi să instituie în locul lui informaţia în curgere liberă.

Pentru a aprecia deplina semnificaţie a acestei evoluţii şi mutaţiile de putere pe care le implică, ne este de ajutor să observăm remarcabilele (deşi în mare măsură neremarcate) paralele dintre birocraţii şi primele noastre computere.

Cele dintâi mari *mainframe-url* slujite de către preoţii datelor susţineau birocraţiile existente în afaceri şi guvern. Pe seama acestui lucru stă frica şi sila pe care le-au stârnit iniţial *în* rândurile publicului. Oamenii de rând intuiau că aceste maşini monstruoase nu erau decât încă o unealtă a puterii care putea fi folosită împotriva lor. Înseşi bazele de date pe care le deţineau semănau cu birocraţiile servile de ele.

Computerele timpurii de afaceri erau folosite mai ales în scopuri de rutină, ca ţinerea miilor de recipise ale statelor de plată. Datele lui John DoeS5 erau formate din ceea ce experţii computerelor numeau „fie/ds-uri86. Astfel, numele lui putea reprezenta primul *fidel,* adresa al doilea,

titulatura funcţiei al treilea, salariul de bază al patrulea şi tot aşa.

Adresele tuturor intrau în al doilea *J'ield".* Cifrele salariilor de bază ale tuturor, în al patrulea *„field".*

Astfel, toate informaţiile intrate în *illes-urile* statelor de plată se duceau la destinaţii prespecificate în baza de date – întocmai cum informaţiile dintr-o birocraţie sunt adresate unor departamente sau boxe prespecificate.

Mai mult, primele sisteme computerizate de date erau în mare măsură ierarhice, semănând din nou cu birocraţiile pentru care fuseseră proiectate.

Informaţiile erau depozitate ierarhic în memorie, iar *hardware-ul* propriu-zis concentra puterea computerului în vârful piramidei companiei.

Creierul rezida în *mainframe,* câtă vreme maşinile de la nivelul inferior erau neinteligente. Jargonul le desemna cu termenul justificat de „terminale tâmpe".

Microcomputerul a revoluţionat toate acestea. Pentru prima oară, a plasat inteligenţa pe mii de birouri, distribuind bazele de date şi puterea de procesare. Dar, câtă vreme acest lucru a zguduit lucrurile, n-a ameninţat totuşi serios organizaţia birocratică.

Motivul era că deşi acum existau multe bănci de date computerizate în locul unei singure bănci-gigant centrale, cunoştinţele înmagazinate în ele erau în continuare îndesate în rigidele boxe preproiectate.

Astăzi, însă, ne aflăm în pragul unei noi revoluţii a modului de organizare a informaţiei în băncile de date computerizate.

Aşa-numitele baze de date „relaţionale" permit actualmente utilizatorilor să adauge şi să scadă fieids-uri şi să le coreleze în moduri noi.

După cum spune Martin Templeman, prim-vicepreşedinte al S.P. C.

Software Services, ale cărui produse sunt destinate

firmelor financiare:

„Luând în calcul toate (...) dimensiunile schimbării, ne-am dat seama clar s5Nea Cutare (n.tr.) 86 „Câmpuri" (n.tr.) că (...) relaţiile ierarhice dintre date ar fi un dezastru". Noile baze de date „trebuie să permită formarea unor noi relaţii".

Dar sistemele de acest fel sunt încă atât de greoaie încât nu pot funcţiona cu uşurinţă pe bază de microcomputere.

Următorul pas l-a adus introducerea recentă a bazelor de date „Ayper-medja", capabile să înmagazineze nu numai textele, ci şi graficele, muzica, vorbirea şi alte sunete. Mai important, *hyper-media* combină programele şi bazele de date pentru a-i acorda utilizatorului o mult mai mare flexibilitate decât sistemele anterioare de date.

Chiar şi în sistemele relaţionale, datele puteau fi combinate doar în câteva moduri prespecificate. *Hyper-media* multiplică vast modurile în care pot fi combinate, recombinate şi manipulate informaţiile din diferite domenii şi registre. Informaţia din bazele originale de date era structurată arborescent, însemnând că pentru a merge de la o frunză de pe o ramură la una de pe altă ramură, trebuia să revii pe la trunchi. Sistemele „hyper" sunt ca o pânză de păianjen, făcând posibilă deplasarea cu uşurinţă de la o informaţie la alta, contextual.

Ţelul suprem al pionierilor *hyper-media* – recunoscând că încă mai e un îndepărtat graal – îl reprezintă sistemele în care informaţia poate fi asamblata, configurată şi prezentată într-un număr de moduri aproape infinit. Scopul este informaţia „liberă-de-orice-formă" şi în „curgereliberă".

Un exemplu frapant al genului (numit „Hiperlartela" şi popularizat de către Apple) a fost prezentat pentru prima oară la o demonstraţie pe computer din Boston de către autorul său, Bill Atkinson. Ceea ce a arătat el a

stupefiat asistenţa din acele timpuri.

Mai întâi, pe ecran a apărut imaginea unui cowboy. Când Atkinson a indicat pălăria cowboy ului, pe ecran au început să apară alte pălării, dintre care una era şapca unui jucător de baseball. Când Atkinson a indicat şapca jucătorului, au început să apară, una după alta, diverse imagini asociate cu baseball-ul. Era capabil să extragă informaţii din baza de date şi să detecteze în ele anumite configuraţii, în moduri extrem de diversificate.

Aceasta se deosebea atât de mult de sistemele bazelor de date anterioare, încât dădea iluzia unor libere-asocieri din partea computerului – foarte asemănător cu cazul unei persoane reale.

Încrucişând categoriile convenţionale, trecând peste diverse colecţii de date, *hyper-media* face posibil ca, să zicem, un designer care creează un nou produs să-şi I a se mi n tea să hol n-are a se a dezinvoi t şi imaginati v prin cunoştinţele înmagazinate.

Designerul poate trece instantaneu, spre exemplu, de la datele tehnice la imaginile produselor anterioare care i-au precedat pe piaţă… la abstracţiile chimice… la biografiile unor oameni de ştiinţă celebri… la video-clipuri ale echipei de marketing discutând produsul… la tabele tarifare de transport… la clipuri ale diferitelor grupuri convergente… la preţurile actuale ale petrolului… sau listele de componente ori ingrediente necesare noului produs… plus cele mai recente studii ale riscului politic în ţările de unde va trebui să se obţină materiile prime.

În plus faţă de sporirea vastă a simplei cantităţi de cunoştinţe accesibile, *hyper-media* mai permite şi o „stratificare” a informaţiei, astfel că utilizatorul poate mai întâi să-i acceseze forma cea mai abstractă sau cea mai puţin abstractă, şi săparcurgă treaptă cu treaptă scara de abstracţie.

Sau, alternativ, să genereze idei novatoare creând noi

juxtapoziţii de date.

Bazele convenţionale de date sunt bune pentru obţinerea informaţiei atunci când ştii exact ce vrei. Sistemele hyper te ajută să cauţi, când nu eşti sigur. For Motor Company dezvoltă un „Sistem de Diagnosticare pentru Atelierele Service" destinat mecanicilor, astfel încât să poată căuta răspunsurile atunci când nu sunt siguri ce s-a stricat la o maşină.

Agenţia de Protecţie a Mediului din S.U.A. pune la dispoziţie o bază de date „hyper-text", pentru a ajuta companiile să descurce şi să coreleze reglementările complexe care guvernează două milioane de rezervoare subterane de depozitare. Universitatea Cornell foloseşte un sistem hyper pentru programa la medicină în anul II, permiţând studenţilor să caute interactiv configuraţiile. Universitatea din Toledo dezvoltă un curs de literatură spaniolă bazat pe hyper-text.

Încă suntem departe de a putea arunca diferite tipuri de dale sau informaţii în aceeaşi oală, scotocind apoi prin ele, eliberaţi complet de prejudecăţile programatorului despre ce elemente sunt sau nu sunt înrudite.

Chiar şi în sistemele hyper, conexiunile încrucişate pe care le poate face un utilizator încă mai depind de programarea anterioară. Dar direcţia cercetărilor este clară. Ne îndreptăm spre forme libere (sau, cel puţin, mai libere) de depozitare şi manipulare a informaţiei.

Birocraţiile, cu toate boxele şi canalele lor prespecificate, suprimă descoperirea şi inovaţia spontană. Prin contrast, noile sisteme, permiţând cercetarea intuitivă precum şi sistematică, deschid uşa tocmai acelei aptitudini creatoare necesară inovaţiei.

Efectul e o năucitoare nouă libertate.

Seminifcativ este faptul ca mergem acum spre forme puternice de procesare a cunoştinţelor care sunt profund antibirocratice.

În locul micii birocraţii diulăuntrul unei maşini, în situaţia dată, unde totul este secvenţial, ierarhic şi preproiectat, înaintăm către informaţia deschisă, liberă-de-orice-stil. Iar în locul unui singur *mainframe* sau al câtorva procesoare gigantice însumând această enormă capacitate, companiile au acum mii de P.C.-uri, care nu peste mult vor avea toate capacitatea amintită.

Această formă de înmagazinare şi procesaie a informaţiei ţinteşte spre o profundă revoluţie a modului cum gândim, analizăm, sintetizăm şi exprimăm informaţia, şi spre un salt înainte în creativitatea organizatorică.

Dar mai înseamnă, în ultimă instanţă, şi spargerea nucilor şi rigidelor monopoluri ale informaţiei pe care le-a creat supraspecializarea în firma birocratică. Iar aceasta înseamnă o dureroasă comutare de putere dinspre gardienii respectivelor monopoluri specializate.

Chiar şi astfel, n-am spus decât o mică parte din poveste. Căci acestor cai cu adevărat revoluţionare de depozitare şi folosire a cunoştinţelor trebuie să le adăugăm acum reţelele de comunicaţii non-ierarhice care străbat cruciş şi curmeziş companiile, năvălesc prin perimetrele departamentale şi leagă între ei utilizatorii, nu numai la nivelul departamentelor specializate, ci şi în susul şi-n josul ierarhiei.

Un tânăr salariat de ia baza scării poate acum comunica direct cu funcţionarii de la vârf, lucrând la aceeaşi problemă; şi, în mod semnificativ, C.E. O.-ul, la o simplă apăsare de buton, poate apela orice angajat mult inferior, pentru ca împreună cu el să solicite imagini, să redacteze amândoi o propunere, să studieze o schiţă sau să analizeze o diagramă – totul, fără a mai trece şi pe la managerii mijlocii.

Prin urmare, este oare surprinzător că în ultimii ani s-au înregistrat atât de sălbatice reduceri ale numărului de manageri mijlocii din industrie?

Întocmai curii noile forme de înmagazinare a informaţiei dau o lovitură specializării, noile forme de comunicare întrec ierarhia. Cele două surse-cheie ale puterii birocratice – boxele şi canalele – suferă un atac concentrat.

CUNOAŞTEREA E PUTERE E CUNOAŞTERE

Întrezărim, aşadar, una dintre cele mai fundamentale şi totuşi neglijate relaţii dintre cunoaştere şi putere în societate: legătura între felul cum un popor îşi organizează conceptele şi cum îşi organizează instituţiile.

Exprimat la modul cel mai scurt, felul cum organizăm cunoaşterea determină adesea felul cum organizăm oamenii – şi viceversa.

Când cunoaşterea era concepută ca specializată şi ierarhică, afacerile erau proiectate să fie specializate şi ierarhice.

Odată ce o organizare birocratică a cunoştinţelor îşi găseşte expresia concretă în instituţiile din viaţă – corporaţii, şcoli sau guverne – presiunile politice, bugetele şi alte forţe încremenesc în loc boxele şi canalele. Care apoi tind să încremenească organizarea cunoaşterii, obstrucţionând reconceptualizările care duc la descoperirile radicale.

Astăzi, schimbările în mare viteză pretind decizii la fe We rapide – dar luptele pentru putere fac ca birocraţiile să fie de-o încetineală notorie.

Competiţia necesită inovaţie continuă – însă puterea birocratică striveşte creativitatea. Noul mediu ambiental al afacerilor presupune intuiţie precum şi analiză atentă – dar birocraţiile încearcă să elimine intuiţia şi s-o înlocuiască prin reguli mecanice, idiot-sigure.

Birocraţia nu va dispare, nu mai mult decât se va ofili şi statul, Dar condiţiile ambientale care au permis birocraţiilor să înflorească – şi chiar au făcut din ele nişte motoare de înaltă eficienţă – se schimbă atât de rapid şi

radical, încât ele nu mai pot îndeplini funcţiile pentru care au fost concepute.

Întrucât actuala ambianţă a afacerilor suferă convulsiile surprizelor, frământărilor, răsturnărilor şi turbulenţei generalizate, e imposibil să se ştie cu precizie, dinainte, cine dintr-o organizaţie va avea nevoie de ce anume informaţie. În consecinţă, informaţia necesară atât directorilor cât şi muncitorilor pentru a-şi face bine treburile, necum să mai şi inoveze şi să prefecţioneze munca, nu pot ajunge la managerii şi angajaţii din linia întâi pe calea vechilor canale oficiale.

Acest lucru explică de ce milioane de salariaţi inteligenţi, muncind din greu, nu-şi pot îndeplini sarcinile – nu pot să deschidă noi pieţe, nu pot să creeze noi produse, să conceapă tehnologii superioare, să trateze mai bine clienţii sau să sporească profiturile – decât ocolind regulile şi încălcând procedurile oficiale. Cât de mulţi salariaţi ai zilelor noastre au nevoie să închidă ochii faţă de violările procedurilor formale pentru a rezolva treburile? Pentru a fi oameni activi, eficienţi, care taie nodul gordian şi ating ţelurile, trebuie să calce în picioare birocraţia.

Astfel, informaţiile încep să se reverse din canalele oficiale, în toate acele reţele paralele, sisteme de bârfă şi radio-şanţuri pe care birocraţiile caută să le suprime. Simultan, corporaţiile cheltuiesc miliarde pentru a-şi construi alternative electronice ale vechilor structuri de comunicare. Dar toate acestea necesita enorme schimbări în organizarea actuală, în modul cum sunt aliniaţi şi grupaţi oamenii.

Din toate aceste motive, anii viitori vor cunoaşte un tsunami de restructurări ale afacerilor, care va face recentul val de zguduiri corporatiste să pară o paşnică unduire. Specialişti şi manageri deopotrivă îşi vor vedea puterea consolidată pusă în pericol, pierzând controlul boxelor şi canalelor lor. Schimbările de putere vor

reverbera prin companii şi industrii întregi.

Căci, atunci când schimbăm relaţiile dintre cunoaştere şi producţie, zgâlţâim înseşi fundaţiile vieţii economice şi politice.

Din acest motiv, ne aflăm în pragul celui mai mare transfer de putere din istoria af serilor. Iar primele sale semne sunt deja evidente în organizaţiile de stil nou care răsar cu iuţeală de jur-împrejurul nostru. Le putem numi „flex-firmele" viitorului.

FLEX FIRMA

Să facem cunoştinţă cu câţiva dintre eroii afacerilor din zilele noastre – oameni ca Sergio Rossi. Rossi nu e cine ştie ce birocrat bâlbâit sau magnat instalat într-un zgârie-nori cu pereţi de sticlă. Lucrează acasă, la Val Vibrată, în estul Italiei, cu trei angajaţi care folosesc aparatură high-tech pentru a produce poşete şi portofele de calitate fină, care se vând în magazinele universale din New York.

Nu foarte departe, îl găsim pe Mario D'Eustachio, care conduce puroflex-ul, o firmă cu două sute de salariaţi, fabricând genţi pentru Macy's. Euroflex e un efort cooperativ. Pia D'Eustachio, soţia domnului E., se ocupă de vânzări; Tito, unul dintre fii, e însărcinat cu finanţele; Tiziana, fiica, face designul genţilor; iar un nepot, Paolo, conduce departamentul de producţie.

Acestea, în conformitate cu *„The Christian Science Monitor",* reprezintă doar 2% din cele 1.650 de firme mici din vale, fiecare având în medie doar cincisprezece lucrători, dar producând anual îmbrăcăminte, pielărie şi mobilă în val oaie de peste un miliard de dolari. Iar Val Vibrată nu este decât o regiune mică – din care o parte e cunoscută acum ca A Treia Italie.

Italia Nuruero Uno era sudul agricol. Italia Numero Duc era nordul industrial. Italia Numero Tre' este compusă din regiuni rurale şi semirurale, ca Val Vibrată, care folosesc *high-tech-ul* şi nuci întreprinderi, de obicei

familiale, pentru a contribui la ceea ce a fost denumit „miracolul italian”.

Un sistem similar este observat în oraşele mai mici. Modena, de exemplu, se laudă cu 16.000 de posturi în industria tri – otajelor. Câtă vreme numărul muncitorilor din firmele ce folosesc mai mult de cincizeci a scăzut vertiginos după 1971, angajările în firme cu cinci muncitori sau chiar mai puţini *cresc.* Majoritatea acestora sunt familiale.

Virtuţile afacerilor de familie sunt descoperite şi prin alte părţi. În Statele Unite, scrie „Nnfion’s *Busukss”,* „după ani de zile în care au fost considerate minore, afacerile familiale se încing”. François M. de Visscher, sau compania financiară Smith Barney, spune că doreşte ca firma sa să devină „principalul bancher de investiţii al afacerilor familiale”, şi toţi, de la consultanţii manageriali până la consilierii matrimoniali, se grăbesc să vândă servicii aşa-numitului „sector al firmelor de familie”.

Cele mai mici dintre companiile familiale nu fac risipă de titluri şi formalităţi; cele mari combină informalismul printre membrii familiei de la vârf, cu formalismul şi organizarea birocratică în jos.

Ar fi pripit să sugerăm că ceea ce-i mic e întotdeauna frumos, sau că o economie avansată poate funcţiona fără întreprinderi foarte mari, mai ales când economia globală devine tot mai integrată. Economiştii italieni, de exemplu, se îngrijorează că dinamicele firme mici ale Italiei s-ar putea să nu facă faţă într-o piaţă europeană integrată, iar Comunitatea Europeană, de mult timp avocat al mărimii, favorizează fuziunile pe scară amplă şi zoreşte firmele mici să formeze alianţe şi consorţii. Dar, în vreme ce consorţiile pot avea sens, îndrăgostirea C.E. – iilui faţă de supraproporţii se poate dovedi mioapă – o incapacitate de a recunoaşte imperativele economiei supra-simbolice.

Astfel, există dovezi toi mai numeroase că firmele

gigant, coloană vertebrală a economiei coşului-de-fum, sunt prea lente şi inadaptabile pentru grăbita lume actuala a afacerilor. Nu numai că afacerile mici au furnizat cea mai mare parte a celor 20.000.000 de posturi adăugate în economia S.U.A. după 1977, dar au oferit şi cele mai multe inovaţii. Mai rău, giganţii se prezintă tot mai jalnic în materie de profituri, conform cu un studiu din *„Business Week”* asupra celor mai mari o mie de firme.

„Cele mai mari companii”, consemnează acesta, „sunt cele mai profitabile – pe baza amortizării echitabile – în doar patru din şaizeci şi şapte de industrii. (…) în mult mai mult decât jumătate din timp, cel mai mare jucător corporativ nu reuşeşte să atingă nici măcar media pe industrie a amortizării capitalului investit”.

În multe domenii, economisirile pe care simpla imensitate le tăcea posibile cândva dispar, pe măsură ce noile tehnologii ieftinesc specializarea, reduc inventarele şi coboară cerinţele de capital. Conform cu Donald Povejsil, fost vicepreşedinte al planningului corporativ la Westinghouse, „majoritatea justificărilor clasice ale marilor proporţii s-au dovedit a fi de minimă valoare, sau contraproductive, sau eronate”.

Firmele nuci pot acum dobândi accesul la enorme cantităţi de capital din Wall Street. Au accesul la informaţie gata rezolvat. Şi le este mai uşor să le folosească, de vreme ce tind să fie mai puţin birocratice.

Dimpotrivă, „contraeconoiriiile pe scară mică” îi ajung din urmă pe mulţi dintre giganţii cei umflaţi. Mai mult, e clar că în economia de mâine firmele enorme vor deveni mai dependente decât în trecut de o vastă substructoră de furnizori mici dar flexibili şi de mare putere. Iar dintre aceştia, mulţi vor avea bază familială.

Resurecţia actuală a micilor afaceri şi a firmelor familiale aduce cu sine o ideologie, o etică şi un sistem de informaţii profund antibirocratice.

Într-o familie, totul e înţeles. Prin contrast, birocraţia se bazează pe premisa că nimic nu e înţeles. (De aici, nevoia ca totul să fie silabisit într-un manual operaţional şi ca muncitorii să lucreze „după carte”.) Cu cât sunt mai înţelese lucrurile, cu atât mai puţine trebuie să fie verbalizate sau comunicate prin memorii. Cu cât sunt mai împărtăşite în comun cunoştinţele sau informaţiile, cu atât sunt necesare mai puţine boxe şi canale într-o organizaţie.

Într-o companie birocratică, poziţia şi plata sunt în mod ostentativ determinate de „ceea ce cunoşti”, ca şi cum „pe cine cunoşti” n-ar conta.

Totuşi, realitatea e că „pe cine cunoşti” *este* important şi devine tot mai important pe măsură ce urci scara lumii. „Pe cine cunoşti” determină accesul la cunoştinţe cruciale – în speţă, informaţii despre cine cui îi datorează un favor, şi în cine se poate avea încredere (ceea ce, la rândul său, înseamnă ale cui informaţii sunt demne de încredere).

Într-o firmă de familie, – nimeni nu păcăleşte pe nimeni. Se ştiu prea multe de către toţi despre toţi, iar ajutarea unui fiu sau fiice să reuşească prin folosirea „avantajului” e firească. În firma birocratică, avantajul se numeşte nepotism şi e considerat o violare a sistemului de merit care chipurile determină totul.

Într-o familie, subiectivismul, intuiţia şi pasiunea guvernează atât afecţiunile cât şi conflictele. Într-o birocraţie, deciziile ar trebui să fie impersonale şi obiective, deşi, după cum am văzut, luptele intestine pentru putere sunt acelea care determină deciziile importante, mai degrabă decât raţionalitatea rece şi clară descrisă în manuale.

Finalmente, într-o birocraţie este adesea dificil să se ştie cine deţine puterea, în pofida ierarhiei şi titlurilor oficiale. În întreprinderea familială, toată lumea ştie că titlurile şi formalităţile nu contează. Puterea aparţine

patriarhului său, ocazional, mairiarhei. Iar când el sau ca iese din scenă, autoritatea este de obicei conferită unei rude alese personal.

Pe scurt, ori de câte ori relaţiile de familie joacă un rol în afaceri, valorile şi regulile birocratice trec în subsidiar – şi, odată cu ele, şi structura de putere a birocraţiei.

Acest lucru e foarte important, întrucât resurgenţa de azi a afacerii familiale nu e doar un fenomen trecător. Intrăm într-o eră „postbirocratică", în care firma de familie nu este decât una dintre numeroasele alternative ale birocraţiei şi ale puterii încorporate de aceasta.

SFÂRŞITUL COMPANIEI-DE-TĂIAT-FURSECURI

Nu mulţi copii care cresc într-o lume *high-tech* intră vreodată în contact cu un tăietor-de-fursecuri. Această simplă ustensilă de bucătărie are un mâner la un capăt şi un şablon sau o formă la celălalt. Când e apăsată în aluatul întins, se taie forma viitorului fursec. Folosind-o, se poate face un mare număr de fursecuri, toate cu aceeaşi formă. Pentru generaţiile mai vârstnice, tăietorul-de-fursecuri era un simbol al uniformităţii.

Marea epocă a producţiei de masă, stingându-se acum în trecut, nu numai că a eliminat produsele identice, dar a renunţat şi la companiile-detăiat-fursecuri.

Să aruncăm o privire Tabelului Organizatoric. Are toate şansele să fie format din linii drepte făcând legătura între pătrăţele mici şi ordonate, fiecare exact aidoma celorlalte. Rareori vedem un T/O care să folosească forme diferite pentru a reprezenta diversitatea unităţilor companiei – o spirală, să zicem, pentru a simboliza un departament în evoluţie rapidă, sau *o* grilă spre a-l sugera pe unul care are multe legături cu alte unităţi, ori o înfloritură corespunzând unei unităţi cu realizări pe verticală.

Tabelul Organizatoric, asemeni produselor firmei şi

birocraţiei pe care o reprezintă, este standardizat.

Totuşi, cu marketingul de nişe înlocuind marketingul de masă şi produsele specializate aruncând fabricaţia de masă în desuetudine, nu e ilogic să ne aşteptăm ca şi structurile de companie să se „de-masifice" în curând. Altfel spus, zilele companiei-de-tăial-fursecuri au apus. La fel şi structurile de putere tăietoare-de-fursecuri care conduceau marile corporaţii.

În… *Al treilea val",* am scris despre inovaţii ca orele flexibile, marjele de beneficiu flexibile şi alte „flex"-aftinjamente care încep să-i trateze pe muncitori ca indiyzi şi, în acelaşi timp, conferă şi firmei o mult mai mare flexibilitate. Astăzi, asemenea idei suntalât de comune încât *„Newsweek"* îşi intitulează un articol „O întrezărire a «flex»-viitorului".

Ci ea ce companiile încă nu au înţeles, însă, este cu flexibilitatea trebuie să pătrundă mult mai adânc – drept până-n însăşi structura organizaţiei. Rigida structură uniformă a firmei trebuie înlocuită de p diversitate de aranjamente organizatorice. Explozia marilor companii în unităţile de afaceri descentralizate este o morocănoasă jumătate de pas *în* această direcţie. Pentru multe firme, următorul pas va fi crearea flex-firmei complete…

DECOLONIZAREA AFACERILOR

— Toate marile companii de azi au, ascuns înăuntrul lor, un număr de „colonii" ai căror locuitori se comportă ca populaţiile colonizate de pretutindeni – obedienţi sau chiar servili în prezenţa elitei conducătoare, dispreţuitori sau resentimentari în absenţa ei.

Mulţi dintre noi, la un moment dat sau altul, am văzut manageri presupuşi „grozavi" muşcându-şi limba în prezenţa şefilor, dând din cap aprobator faţă de idei imbecile, râzând de bancuri proaste şi chiar adoptând îmbrăcămintea, manierele şi interesele sportive ale superiorilor. Ceea ce cred şi simt în sinea lor aceşti

subalterni e ascuns vederii. Majoritatea marilor companii se află într-o acută nevoie de „glasnosti corporativ” – încurajarea liberei expresii.

Sub suprafaţa lustruită a camaraderiei bărbăteşti şi (cel puţin în Statele Unite) a pretenţiilor de egalitate, continuă să domnească mentalitatea „bwana”-ului sau a „sahib”-ului. Dar nuanţa de colonialism în afaceri răzbate chiar mai adânc.

Birocraţia este, în fond, un fel de imperialism, guvernând diversele „colonii” ascunse ale companiei.

Aceste colonii sunt nenumăratele grupuri neoficiale, reprimate sau subterane, care fac treaba în orice firmă mare atunci când organizaţia formală stă în drum. Fiecare întruneşte un unic şi discret corp de cunoştinţe – organizate în afara structurii oficiale a boxelor birocraţiei.

Fiecare dintre colonii are propria sa conducere, propriile sisteme de comunicare şi propria structură neoficială de putere, care rareori oglindeşte ierarhia formală.

Lupta pentru reconstrucţia afacerilor pe linii post-birocratice constă parţial într-un efort de decolonizare a organizaţiei – de eliberare a acestor grupări reprimate. De fapt, s-ar putea spune că problema-cheie cu care se confruntă azi toate marile companii este cum să descătuşeze explozivele energii inovatoare ale acestor colonii ascunse.

DANSÂND PE MESE

Când Sears, Roebuck & Company, cel mai mare detailist din S.U.A., % anunţat nu demult o reorganizare majoră a grupului lor de mărfuri, preşedintele şi C.E. O.-ul de grup, Michael Bozie, a spus că era necesară întrucât „concurăm în multe afaceri diverse (...) şi folosirii în esenţă un singur format organizatoric pentru a concura în toate aceste afaceri”. Din acest motiv, conchideau criticile, firma devenise greoaie şi necompetitivă.

Dar chiar şi administratorii de la vârf, care simt că e nevoie să „dea drumul” sau să slăbească hăţurile, în scopul de a elibera energiile oamenilor lor, subestimează drastic măsura în care vor trebui să intervină pentru a sfărâma lanţurile birocraţiei.

Zeci, dacă nu chiar sute de companii, s-au fragmentat în numeroase „centre de profit”, dintre care fiecare, se speră, va acţiona ca o mică întreprindere bazată pe piaţă. Chiar şi unele operaţiuni ale personalului superior au fost acum concepute sub forma centrelor de profit şi trebuie să se finanţeze (şi să-şi justifice existenţa) vânzându-şi serviciile în interiorul casei. Dar la ce bun să se spargă o firmă în centre de profit, dacă fiecare dintre acestea nu este decât un tăietor-de-fursecuri miniatural al firmeipănnte – o mini-birocraţie cuibărită în sânul mega-birocraţiei?

Ceea ce începe acum este o mutaţie mult mai profundă şi revoluţionară, care va modifica întreaga natură a puterii în afaceri.

Majoritatea managerilor americani încă mai consideră organizaţia o „maşină” ale cărei piese pot fi lărgite sau strânse, „reglate” sau unse.

Aceasta e metafora birocratică. Prin contrast, mulţi japonezi folosesc deja metafora post-birocraţi că – după cum spun ei, corporaţia „este o fiinţă vie”.

Acest lucru implică, printre altele, faptul că ea se naşte, se maturizează, îmbătrâneşte şi moare sau renaşte într-o formă nouă.

Termenul japonez pentru naşterea companiei este sogyo şi multe companii vorbesc astăzi despre trăirea unui al doilea, al treilea sau „nou” *sogyo.*

Exact în acest moment al renaşterii se determină eşecul sau succesul pe termen lung. Căci dacă noua firmă renăscută este în continuare organizată pe linii birocratice, asemenei celei vechi pe care o înlocuieşte, s-ar putea să

aibă o scurtă şi nefericită a doua viaţă. Dimpotrivă, dacă în acest moment firmelor li se permite să se îndrepte în direcţii noi şi să-şi asume indiferent ce forme organizatorice sunt mai potrivite, au mult mai mari şanse de adaptare la noul mediu ambiant, mai bogat în inovaţii.

Conceptul flex-firmei nu implica lipsa de structură; el sugerează realmente că o companie, renăscând, poate înceta să se mai comporte ca un catâr, transformându-se într-o echipă care consta dintr-un tigru, un banc de peşti piranhas, unul sau doi mini-catâri şi, cine ştie, poate chiar un roi de albine avide de informaţii. Imaginea subliniază conceptul. Afacerile de mâine ar putea încorpora multe formate diferite într-un singur cadru. S-ar putea să funcţioneze ca un fel de Arcă a lui Noe.

Pentru a percepe conceptul de „fi; x-finnă", este util să ne reamintim că birocraţia nu este decât una dintr-o varietate aproape infinită de moduri de-a organiza fiinţele omeneşti şi informaţiile. Avem, efectiv, un imens repertoriu de formule organizaţionale pe care să ne bazăm – de ia formaţiile de jazz până la reţelele de spionaj, de la triburi şi clanuri şi staturi ale bătrânilor până la mănăstiri şi echipe de fotbal. Fiecare este folositoare în unele situaţii şi nocivă în altele. Fiecare are propriile sale moduri unice de a aduna şi distribui informaţia, şi de a aloca puterea.

O companie ar putea conţine logic în cadrul ei o unitate de stil mănăstiresc care scrie soffware-ul... o echipă de cercetare organizată ca o formaţie de jazz improvizat... o filieră de spionaj compartimentată, cu reguli obligatoriu de ştiut, funcţionând potrivit legii, pentru a iscodi posibilităţi de achiziţie sau contopire... şi o forţă de vânzări organizată ca un „trib" cu intense motivaţii, inclusiv cântecele războinice şi ritualurile emoţionale ale membrilor. (Autorul aparticipat la întrunirea de vânzări a unei mari corporaţii unde forma tribală era incipientă iar membrii, atât de activaţi psihic

privind sarcinile lor, încât literalmente dansau pe mese.)

Această nouă modalitate de a concepe compania ca pe o colecţie de organizaţii foarte diferite, dintre care multe contrabirocratice, reflectă ceea ce deja există în unele firme, sub o formă embrionară sau semiînăbuşită.

Multe companii se pomenesc înaintând spre acest model liber de orice forme, pur şi simplu pentru a supravieţui în economia de-masificată de mâine.

Termenul *flex-firmă* este necesar întrucât nu există niciun cuvânt la îndemână în limba engleză pentru a descrie o asemenea entitate.

Economistul francez Hubert Landier foloseşte termenul strepezitor *poli*-ceu mar pentru a descrie afacerile viitorului. Alţii le descriu mai degrabă ca pe nişte sisteme nervoase sau „neurale”, decât mecanice. Iar alţii se referă la organizaţia emergentă a afacerilor ca la o „reţea”.

Deşi toate aceste cuvinte captează o faţetă a noii realităţi, niciunul nu e adecvat, dat fiind că forma născândă a afacerilor viitorului le îmbrăţişează pe ţoale, şi nu numai atât. Pot *include* elemente care sunt policelulare sau neurale. Pot să fie (sau să nu fie) reticulare. Dar organizaţia poate include în sânul ei şi unităţi care rămân eminamente birocratice căci, pentru unele funcţii, birocraţia rămâne factorul esenţial.

O trăsătură-cheie a firmelor post-birocratice este aceea că relaţiile dintre părţile lor componente nu sunt prespecificate îndeaproape, ca intormaţia înscrisă cu forţa într-o bază de date demodată.

În schimb, unităţile unei flex-firme pot extrage informaţii, persoane şi bani, de la o alta şi din organizaţiile exterioare, după nevoie, Ele pot fi vecine sau pe continente diferite. Funcţiile lor s-ar putea suprapune parţial.

ca informaţiile dintr-o bază de date hyr-r-media; în alte scopuri, funcţiile pot fi divizate logic, geografic sau

financiar. Unele ar putea să folosească multe servicii centrale oferite de sedii; altele pot prefera să recurgă doar la câteva.

La rândul său, acest lucru presupune curgeri mai libere şi mai repezi ale informaţiei. Ceea ce va însemna conductori verticali, laterali şi încrucişaţi – căi neurale care sparg căsuţele din tabelul organizatoric astfel ca oamenii să poată face schimb de idei, date, formule, aluzii, deducţii, fapte, strategii, şoapte, gesturi şi zâmbete care reies ca fiind esenţiale pentru eficienţă.

„Odată ce conectezi oamenii potriviţi cu informaţiile potrivite, obţii valoarea adăugată suplimentară", spune Charles Jepson, director al oficiului de marketing al Hewlett-Packard Company, adăugând că „informaţia e catalizatorul schimbărilor efective la fiecare nivel. Asta face ca puterea ei să fie atât de cutremurătoare".

FIRME FAMILIALE ALE VIITORULUI

Una dintre formele de afaceri reprimate care se luptă cel mai înverşunat să se elibereze de birocraţia managerială de stil vechi este întreprinderea mama-şi-tata simbolizată de către oameni ca Rossi şi D'Eustachio din Italia.

A fost o vreme când virtualmente toate afacerile erau, de fapt, mici firme în proprietate familială. Începând mai ales în secolul al XIX-lea, pe măsură ce creşteau tot mai mari, companiile s-au transformat în birocraţii administrate profesional.

Astăzi, după cum am văzut, unităţile independente organizate familial se înmulţesc din nou. Dar, în plus, am fost martorii unei viteze a concesionării, care leagă operatorii tip mama-şi-tata de influenţa financiară şi promoţională a marilor firme. Următorul pas logic se va face atunci când întreprinderile familiale se vor dezvolta ca unităţi puternice şi respectate, nu numai în afara ei şi *în interiorul* marilor corporaţii.

Majoritatea marilor firme se angajează într-o retorică cinică despre „familie”. Un preşedinte bine croit ne zâmbeşte din paginile raportului său anual, în timp ce textul scris de un negrişor ne asigură că toată lumea din firmă, de la preşedinte la îngrijitor, e membră a unei „singure mari familii”.

Totuşi, nu există duşman mai mare al formelor familiale de organizare şi, într-adevăr, ostil vieţii de familie în sine, decât birocraţia tipică a afacerilor. Pe seama ei stă ampla condamnare, din partea corporaţiilor, a angajărilor de soţi şi soţii împreună.

Regulile de acest fel, intenţionate să împiedice favoritismele şi exploatarea, încep acum să se fisureze în Statele Unite, pe măsură ce numărul de femei cu înaltă calificare din forţa de muncă e în creştere, iar companiile înfruntă dificultăţi în a găsi alt loc de muncă unui soţ când celălalt are o slujbă bună pe plan local.

Ne putem aştepta să vedem perechi angajate de companii – în calitate de perechi. Nu peste mult, fără-ndoială că vom vedea o echipă soţ-soţie însărcinată cu un centru de profit şi primind premisiunea – de fapt, chiar încurajarea – de a-l conduce ca pe o afacere de familie.

Acelaşi rezultat are şanse să provină din achiziţia companiilor ca Euroflex-ul familiei D’Eustachio. Dacă acea firmă ar fi să fie achiziţionată, ar avea sens să se destrame echipa familială care de la bun început a dus-o spre succes? Achizitorii deştepţi s-ar feri să afecteze integritatea familiei.

Familismul, uneori supra-proslăvit, prezintă multe provocări la adresa administraţiei superioare.

O echipă soţ-soţie de mare putere poate fi o forţă politică formidabilă în cadrul firmei. Sublimarea emoţiilor exprimate – o normă corporatistă – poate da adesea frâu liber strigatelor, lacrimilor şi aperentei iraţionalităţi care însoţeşte frecvent viaţa familială. Companiile dominate de

bărbaţi s-ar putea să trebuiască să le facă loc managerilor femei, susţinute de soţi sau alte rude. Cum ne asigurăm, în cadrul acestui sistem, că posturile importante nu-i sunt atribuite fiului idiot? Cum ar trebui să se asigure succesiunea? Niciuna dintre aceste probleme nu e uşor de rezolvat

Pe de altă parte, fam-firmele prezintă mari avantaje. Prin contrast faţă de marile firme birocratice, ele pot lua decizii rapide. Sunt adesea dispuse să-şi asume îndrăzneţe riscuri antreprenoriale. Firmele de familie se pot schimba mai repede şi adapta mai bine la noile nevoi ale pieţei.

Comunicarea prin continua interacţiune faţă-n-faţă şi chiar conversaţia de alcov e rapidă şi bogată, transmiţând mult numai printr-un mormăit sau grimasă. Membrii de familie se bucură în mod tipic de un profund sentiment de „proprietate” în firmă, manifestă motivaţii intense, sunt foarte loiali şi adesea muncesc suplimentar.

Din toate aceste motive, ne putem aştepta ca firmele de familie să prolifereze în interiorul ca şi în exteriorul firmelor gigant mai inteligente.

Expertul pakistanez în management Syed Mumtaz Saeed a observat cu acuitate: „Dezumanizarea din era industrială în Vest a fost o consecinţă aexilării familiei într-un rol pur social şi non-economic. Astfel, managerul şi muncitorul din epoca modernă sunt sfâşiaţi între locul de muncă şi domiciliu, în sens fizic, şi între familie şi organizaţie în sens emoţional…

Acest conflict ocupă un loc central în problemele de motivaţie, morală şi productivitate din societăţile apusene moderne”.

Saeed argumentează că ţările Lumii a Treia ar trebui să respingă impersonalitatea birocratică şi anufamilialismtri vestic, şi să construiască economii bazate, efectiv, pe familie.

Ceea ce susţine el e conservarea unui paternalism

clasic care nu numai că a fost eradicat în majoritatea marilor companii din Vest, ci se diminuează chiar şi în Japonia. Dar acest lucru e absolut diferit de flex-firmă, în cadrul căreia e teoretic posibil să se aibă un centru de profit eminamente paternalist şi altele care categoric nu sunt, o unitate condusă ca o tabără de recruţi în infanteria marină, o alta ca o comună. În transferul iminent spre diverse forme organizaţionale, anu-colonialismul corporatist, aşa cum stau lucrurile, va duce la eliberarea afacerilor de familie în cadrul flex-firmei.

Şi totuşi, după cum vom vedea în continuare, firma de familie nu este decât una dintr-o pleiadă de multicolore formate de afaceri care vor smulge puterea managerilor birocraţi în anii ce vin.

ŞEFI DE TRIB ŞI COMISARI DE CORPORAŢIE

La fiecare zece ani, Statele Unite sunt invadate.

Recent, o armată de 400.000 de oameni s-a răspândit de pe douăsprezece capete-de-pod şi a străbătut naţiunea într-o campanie de şase săptămâni. La sfârşitul acestei perioade, armata s-a retras, dispărând în societatea înconjurătoare împreună cu toată logistica, telecomunicaţiile şi computerele care legau între ele unităţile în timpul operaţiunilor de front.

Deşi rareori studiate, planurile acestei masive campanii conţineau lecţii pentru multe firme americane. Căci scopul „armatei” este de a colecta informaţii detaliate pe care se vor baza milioane de decizii în afaceri. Mai mult, însuşi modul în care e organizată campania va oferi revelaţii multor directori.

Organizaţia implicată e, desigur, Biroul de Recensământ al S.U.A., iar operaţiunile sale decenale aruncă o lumină lămuritoare asupra acelei viitoare forme de întreprindere, flex-firma. Pe măsură ce economia posteoşul-de-fum devine tot mai diversificată, companiile vor fi nevoite să inventeze noi formate de afaceri, mai

variate.

Aceasta nu este doar o teorie academică. Are legătură cu capacitatea de supravieţuire. Ciberneticianu! W. Ross Ashby a născocit cu mulţi ani în urmă expresia „varietate indispensabilă” ” 7, pentru a descrie una dintre condiţiile preexistente de supravieţuire ale oricărui sistem. Afacerilor de astăzi le lipseşte pur şi simplu varietatea indispensabilă pentru a răzbi până în secolul XXI.

Pe măsură ce vor căuta tot mai multe modalităţi adaptative de a face afaceri, vor descoperi – sau redescoperi – multe aranjamente deocamdată trecute cu vederea, suprimate, neînţelese sau folosite greşit de către administraţia birocratică. Vor căuta idei pretutindeni1. În alte firme.

*7 (înnodg.) „le (iuisâtfvariety, (ti. tr.)

precum şi în instituţii non-profit ca guvernele, partidele politice, universităţile, armata – şi birourile de recensământ.

— Iată câteva mostre din ceea ce vor găsi.

organizaţia pulsatilă

Aceasta este o organizaţie care se dilată şi se contractă în ritm regulat.

Un bun exemplu ni-l oferă Biroul de Recensământ al S.U.A., care se umflă în proporţii enorme la fiecare zece ani, apoi se comprimă, începe să facă planuri pentru următoarea numărătoare decenală şi iarăşi se umflă.

Dotat în mod normal cu vreo şapte mii de angajaţi permanenţi, Biroul menţine douăsprezece centre regionale pe tot întinsul Statelor Unite. Dar pentru a efectua un recensământ complet, el înfiinţează câte un centru paralel, sau „umbră”, pe lângă fiecare dintre cele douăsprezece, Prin intermediul acestora, sunt intervievaţi peste un milion şi jumătate de candidaţi pentru a-i găsi pe cei patru sute de mii de „ostaşi” care se răspândesc efectiv şi bat la fiecare uşă din America. Aceste centre-umbră sunt

concepute să dureze un an sau un an şi jumătate, pentru a fi apoi dizolvate. Atunci personalul revine la cifra de şapte mii. Moment în care începe planificarea pentru următoarea numărătoare, cu zece ani în viitor.

Îndeplinirea cu succes a acestei operaţiuni ar trebui să câştige echivalentul managerial al medaliei de aur olimpice. Recensământul din 1990 a fost plin de erori şi paşi pe-alături. Dar sarcina a intimidat nu puţini funcţionari superiori din afaceri. Într-adevăr, multe firme vor observa că propriile lor probleme, deşi mai mici ca proporţii, nu sunt întru totul diferite. Căci „organizaţiile pulsatile" sunt prezente şi în cadrul multor industrii.

Le vedem în companiile care se încălzesc pentru schimbările anuale ale modelelor, pentru ca apoi. să se răcească la loc; în firmele de vânzări cu amănuntul care angajează personal pentru Crăciun şi-l eliberează în ianuarie; şi în echipele reunite periodic pentru filmele de cinema şi televiziune.

De fapt, unul dintre formatele în cea mai rapidă proliferare din lumea actuală a afacerilor este grupul operativ sau echipa de proiect, exemple a ceea ce, în *„Şocu! viitorului",* numeam „ad-hocraţie". Acestea, însă, nu sunt decât variante ale organizaţiei pulsatile. Câtă vreme „pulsatilii" veritabili se extind şi se comprimă repetat, o echipă de proiect îndeplineşte în mod normal o singură sarcină. Prin urmare, ea se dezvoltă o dată, apoi intră în declin şi e dezmembrată. Este, practic, o organizaţie de „unică pulsaţie".

Organizaţiile pulsatile au cerinţe unice de informaţii şi comunicare.

Pentru recensământul din 1990, centrele-umbră ale Biroului, de exemplu, au fost legate prin computere şi echipamente de telecomunicaţii în valoare de circa 80.000.000 $, într-o reţea temporară, concepută pentru a fi înlăturată sau împăturită la Joc în organizaţia permanentă.

Funcţionarii însărcinaţi cu unităţile sau companiile pulsatile descoperă adesea că şi puterea lor pulsează. Fondurile seacă pe măsură ce unitatea se comprimă. Oamenii dispar. Rezerva disponibilă de cunoştinţe sau talente scade. Puterea unităţilor rivale din cadrul companiei creşte relativ, în timp ce unitatea continuă să se diminueze. Într-o structură de putere pulsatilă, funcţionarul care coordonează un mare proiect poate fi într-o zi o „gorilă de trei sute de kile” – şi o mairhuţică în ziua următoare. Întrucât multe organizaţii pulsatile interacţionează, ele transmit un anume soi de ritm şi economiei.

Pulsaţiile, însă, nu sunt decât o chestiune de proporţie. Unele companii pulsează înainte şi-napoi între centralizare şi descentralizare. Cu fiecare balans sau pulsaţie, structurile de informaţie se schimbă – şi, prin urmare, puterşa se transferă. Accelerarea şi imprevizibilitatea crescândă a schimbării indică pulaţii tot mai rapide în viitorii ani.

ORGANIZAŢIA CU DOUĂ FEŢE

Un alt format cu şanse de-a-şi găsi locul în multe flex-firme este o unitate având efectiv două feţe, capabilă să opereze în două moduri, depinzând de circumstanţe. Unitatea pulsatilă diferă din când în când ca mărime şi organizare. Organizaţia gen Janus poate păstra aceeaşi mărime, trecând însă de la comanda ierarhică la cea non-ierarbică, după cum i-o cere nevoia.

Un prim exemplu este celebra unitate militară britanică, Special Air Service, sau S.A.S. Folosită la loviturile chirurgicale antiteroriste, salvările de ostatici şi alte misiuni care presupun surpriză şi înşelăciune, S.A. S.

operează în două moduri diametral opuse. Pe platoul de paradă este numai lustru, luciu şi oarbă obedienţă. Protocolul de regiment e impus prin urletele sergenţilor. Privilegiile gradului şi ierarhiei sunt suspendate cu

brutalitate.

În acţiune, însă, din partea aceloraşi oameni se aşteaptă un cu totul alt fel de comportament. Trupele S.A.S. luptă în unităţi mici, adesea având tăiată orice legătură cu baza, şi fără a fi prezent niciun ofiţer. Există un comandant de subunitate, dar acesta e posibil să nu deţină niciun grad oficial şi în genere e numit simplu, „şeful". Oamenii, numiţi în derâdere

„Domnule" pe terenul de paradă, devin acum „domnu' " 8* sau sunt interpelaţi doar pe numele de familie. Acelaşi sergent care înjura un ostaş pentru vreo abatere măruntă a ţinutei militare ar putea tolera acum glumele despre acei „idioţi de la paradă". Gradul, ierarhia şi privilegiile sunt înlocuite, sub foc, de către un cu totul alt set de reguli de teren.

De fapt, colonelul David Stirling, care a propus iniţial formarea S.A.S., a sublini?. t că subunitatea cea mai mică din organizaţiile aeropurtate sau de comando consta din opt sau zece oameni conduşi de un subofiţer care gândea pentru toţi ceilalţi. Stirling a insistat asupra unui lucru unic în istoria militară – modulul de luptă format din patru oameni.

În S.A.S., a scris Stirling, fiecare din cei patru era instruit la un înalt „nivel general de competenţă pe toată gama facultăţilor S.A.S. şi, în plus, fiecare era antrenat în cel puţin o specialitate anume, conformă aptitudinilor lui. În îndeplinirea unei operaţiuni – adesea în beznă totală – fiecare membru S.A.S. al fiecărui modul îşi exercita propria percepţie şi judecată individuală, la capacitate maximă".

Practic, Stirling a insistat asupra numărului patru pentru a preveni ivirea conducerii de tip clasic. Pericolul ca fiecare om să acţioneze ca un tun scăpat de sub control se reduce prin selecţia unor jucători de echipă cu motivaţii extrem de puternice. Rezultatul constă într-o organizaţie care a fost descrisă ca „o unică democraţie militară... în

care, dacă reuşeşte, omul îşi schimbă fosta clasă socială şi chiar identitatea cu calitatea de membru [într-o] castă strânsă ca orice familie”. Acest intens instructaj şi devotament fac posibil ca aceeaşi unitate să opereze atât în mod autoritar cât şi democratic, după cum presupune ocazia.

Afacerile, de asemenea, au nevoie de comportamente diferite în timpul operaţiunilor normale şi în toiul crizelor. De fapt, multe firme creează actualmente centre de criză, planuri pentru situaţii neprevăzute şi aranjamente de rezervă. Puţine, însă, îşi antrenează efectiv toţi angajaţii pentru a opera în două moduri contrastante.

Actualul concept de administraţie de criză constă în a crea o „administraţie-umbră”, care aşteaptă, în rezervă, pregătită să-şi asume puterea în timpul urgenţei. Capacitatea sa de a proceda astfel depinde în maximă măsură de accesul la informaţii şi controlul comunicaţiilor.

Societatea South California Edison, de exemplu, care operează în Staţia Generatoare Nucleare San Onofre, a stabilit un complex sistem de informaţii pentru urgenţe, care foloseşte percepţia de la distanţă, legături vocale şi video, pentru a stabili contactul pe timp de criză între centrul de comandă şi unităţile de pe teren.

88 (în orig.) (respectiv): „boss”, „sir” şi *„mister”* (n.tr.)

Pe măsură ce înaintăm tot mai adânc într-o perioadă de turbulenţe economice şi politice, punctată arbitrar de realizări şi dezastre tehnologice, ne putem aştepta la crize aglomerate una peste alta – orice, de la atacuri teroriste şi eşecuri ale produselor până la bruşte crize internaţionale.

Deversarea de petrol de la Exxon, crahul băncii Continental Illinois, valul de eşecuri ale economiilor-şi-împrumuturilor, falimentul Companiei A/H.

Robins după descoperirea problemelor de sănătate legate de dispozitivul său contraceptiv intrauterin Dalkon

Shield nu încep decât să sugereze diversitatea crizelor pe care le pot avea de înfruntat afacerile.

Fiecare antrenează după sine enorme mutaţii de putere, ţapii ispăşitori fiind blamaţi, noi lideri ridicându-se la conducere, alţii fiind discreditaţi şi înlocuiţi. Dar crescânda probabilitate a crizelor într-o perioadă de schimbări revoluţionare sugerează că vom vedea echipe de criză şi organizaţii cu două feţe răspândindu-se prin lumea afacerilor şi devenind o componentă regulată aflex-fârmei de mâine.

ORGANIZAŢIA TABLEI DE ŞAH

În Austria, după al doilea război mondial, s-3 încheiat un târg între două importante partide politice, care stipula ca oricare pâftid va-câşâişa puterea să instaleze un membru al partidului de opoziţie în poziţia a doua, şi tot aşa mai departe, până la baza piramidei. Acest sistem *proparz* avea menirea ca prin toate posturile cheie ale companiilor, băncilor, societăţilor de asigurări, aflate în proprietatea statului, şi chiar în şcoli şi universităţi, „roşii" socialişti să alterneze cu „negrii" conservatori.

Astăzi, găsim o adaptare a acestui sistem în de pildă, banca japoneză din California, care alternează japonezii şi americanii la toate nivelurile ierarhiei, garantând astfel ca la Tokyo să se primească un flux de informaţii văzute prin ochii japonezilor, nu numai de la vârf, ci şi de la multe alte nivele ale organizaţiei. Puterea supremă e consolidată printr-un continuu curent de păreri, originare de la mai multe nivele în acelaşi timp. Pe măsură ce firmele capătă un caracter global, fără-ndoială că multe vor încerca modelul austriac şi japonez.

ORGANIZAŢIA COMISARILOR

Unităţile Armatei Sovietice avuseseră prin tradiţie nu numai comandanţi militari, ci şi ofiţeri politici ataşaţi pe lângă ele. Câtă vreme ofiţerul militar raporta pe linia de comanda militară, ofiţerii politici raportau şi ei partidului

comunist. Scopul era acela de a ţine armata sub tutela partidului. Şi în afaceri vedem adesea „comisari” aleşi de deasupra şi plantaţi în unităţile subordonate pentru a nu scăpa lucrurile din ochi şi a raporta mai sus prin canale separate, în locul ierarhiei normale.

1 Există aici două canale principale de informaţie, în locul unuia, violând caracterul strict al unui singur canal susţinut de birocraţie. Ele mai reflectă, de asemenea, şi profunda neîncredere cu care administraţia superioară priveşte informaţia care urcă prin canalele normale.

Pe măsură ce schimbările se accelerează şi previzibilitatea intră în declin, C.E.O. – îi vor folosi „comisari” pentru a întrece birocraţia, într-o disperată încercare de menţinere a controlului.

ORGANIZAŢIA BIRO-BARON ESCĂ

Cel mai concludent exemplu al organizaţiei de tip feudal supravieţuitoare în zilele noastre se găseşte în universitate, unde fiecare departament este o baronie, profesorii au ranguri şi domnesc asupra asistenţilor licentităţi, care alcătuiesc corpul de servi. Acest bastion feudal e încorporat în (şi adesea în război cu) structura administrativ-birocratică a universităhi. Un alt exemplu este Congresul Statelor Unite, unde 535 de „baroni” aleşi domnesc peste un enorm aparat birocratic.

O combinaţie similară de birocraţie industrială şi baronie feudală se găseşte în cele Opt Mari firme de contabilitate, în marile oficii legale, în casele de brokeraj şi în armată, unde fiecare serviciu – infanterie, marină sau aviaţie – este un fief care-şi păstrează cu străşnicie independenţa.

Generalii şi arniralii însărcinaţi cu aceste fiefuri pot avea mai multă putere reală decât ofiţerii de grad superior din poziţiile marelui stat major, care nu comandă trupe.

În „biro-baronii”, baronii se războiesc între ei, adesea formând alianţe pentru a slăbi controlul central. Asemenea

elemente feudale încă se mai găsesc şi în afaceri, împreună cu ceea ce s-ar putea numi „vestigiile de vasalitate”.

George Masters. e un inginer veteran care a lucrat pentru mai mulţi fabricanţi de electronice din S.U.A., iar acum este ajutorul administrativ al lui Philip Ames, vicepreşedinte corporativ într-una din cele mai mari firme de computere ale lumii. Dacă vreun membru al serviciului personal şi-ar da osteneala să verifice, ar descoperi că Masters a venit în cadrul companiei la scurt timp după sosirea lui Ames. Iar dacă ar controla mai departe, ar constata că acelaşi lucru s-a întâmplat şi în compania care-i angajase pe amândoi înainte de-a fi primit funcţiile prezente. Şi în cea de dinaintea aceleia.

Amici de pahar precum şi colegi de muncă, Masters şi Ames se înţeleg bine. Ei şi soţiile lor îşi fac împreună vacanţele. De fapt, Masters şi Ames (oamenii sunt reali, numele nu) au lucrat împreună timp de peste cincisprezece ani, Masters urmându-l întotdeauna pe Ames după cum acesta sărea succesiv în poziţii tot mai înalte.

Acest sistem, fie că se numeşte „a-ţi agăţa căruţa de o stea”, fie „a călări trena cuiva”, se găseşte aproape în toate firmele mari. Întrucât reduce acut nevoia de comunicare – cei doi se cunosc atât de bine încât îşi pot anticipa reacţiile unul altuia – e extrem de eficient pentru anumi te scopuri, chiar dacă violează regulile formale de personal care revendică o selecţie „obiectivă”.

Psihologia „vasalităţii” e extrem de complexă- implicând totul de la prozelitism la schimburile de favoruri financiare, sexuale sau de altă natură. În esenţă, însă, sistemul e feudal şi-subiectiv, în locul celui birocratic şi impersonal.

Relaţiile de putere sunt la fel de complicate. La un anume nivel, „vasalul”, sau juniorul, depinde de „boier” sau senior, care figurează mai sus pe tabelul organizaţiei.

Totuşi, câinele din vârf poate fi complet dependent de subalternul său, a cărui principală funcţie neoficială e uneori aceea de a ascunde altora slăbiciunile şefului. Acest lucru poate fi banal, ca a-l reprezenta atunci când e prea beat ca să-şi facă treaba. Poate fi şi neobişnuit, ca a citi şi a face prezentările în locul lui, fiindcă, fără ştirea companiei, şeful sufere de dislexie89.

Pe măsură ce birocraţia slăbeşte iar canalele şi boxele sale se înfundă, alte forme şi practici neofeudale au şanse să prolifereze la rândul lor, găsindu-şi locul în flex-firmă.

ORGANIZAŢIA SCONCŞILOR

Unei echipe i se atribuie o problemă sau scop vag precizat, resurse, şi permisiunea de a acţiona în afara regulilor normale ale companiei. Grupul de sconcşi ignoră astfel atât boxele, cât şi canalele oficiale – în speţă, specializarea şi ierarhia birocraţiei corporatiste existente.

Se eliberează energii zdrobitoare; se schimbă informaţii cu maximă viteză, prin afara canalelor clasice. Membrii nutresc emoţii puternice faţă de munca lor şi între ei, şi foarte adesea se îndeplinesc proiecte enorm de complexe într-un timp record.

K9 Incapacitate a facultăţii citituluiţii. tr.)

Conform celor scrise de Hirotaka Takeuchi şi Ikujiro Nonaka de la Universitatea Hitotsubashi din Japonia, despre „Noul Joc al Dezvoltării Npului Produs”, când Honda a vrut să proiecteze o maşină care să-i atragă pe tineri, a adunat o echipă – cu media de vârstă de douăzeci şi şapte de arii – şi i-a dat drumul în voie. Cu cuvintele unui tânăr inginer, „e incredibil cum compania (…) ne-a acordat libertatea de-ar face cum voiam noi”.

Când Nippon Electric Company (N. E. C.) şi-a elaborat P.C. 8000-ul, a predat proiectul unui grup de foşti ingineri în vânzarea microprocesoarelor, care nu aveau nicio experienţă în materie de P.C. – un.

După cum afirmă şeful proiectului: „Ni s-a dat liber de la conducerea superioară să demarăm proiectul, cu condiţia să elaborăm produsul de unii singuri şi să fim răspunzători şi de fabricaţie, vânzare şi asigurarea sejviciilor”.

P. C.-ul Îi. M., care a devenit standardul industriei, a fost conceput de către un grup aproape autonom, lucrând în Boca Raton, Florida. Cu excepţia inspecţiilor trimestriale ale conducerii corporaţiei din Armonk, New York, echipa era liberă să acţioneze cum voia. Se mai permitea şi încălcarea politicii normale a corporaţiei privind achiziţiile de la furnizori din afară. Exemple similare se pot găsi la Apple, Hewlett-Packard, Xerox şi alte firme *high-tech.*

Formatul tip sconcs este inerent şi militant anti-birocratic.

După cum descriu situaţia Takeuchi şi Nonaka, „o echipă de proiect îşi asumă caracterul auto-organizator fiind redusă la starea de «informaţie zero» – unde cunoştinţele anterioare nu se aplică. (…) Lăsat să fiarbă în suc propriu, proiectul începe să-şi creeze propria ordine dinamică. Echipa de proiect începe să opereze ca o companie incipientă – îşi asumă iniţiative şi riscuri, şi elaborează o agendă independentă”.

— Sconcşii de succes îşi constituie propria conducere, bazată pe aptitudini şi competenţă în loc de ranguri formale. Aceşti conducători proaspăt împuterniciţi intră adesea în conflict frontal direct cu fostul lider desemnat de către birocraţie pentru a iniţia şi supraveghea unitatea de sconcşi.

ECHIPA CU AUTO-START

Începem să asistăm şi la ascensiunea echipelor sau grupurilor cu „auto-start”. În loc de a li se atribui o sarcină de sus, ele sunt întrunite în mod tipic de către reţeaua electronică. Aceste „pâlcuri de informaţie” îi depăşesc

până şi pe sconcşi, prin natura lor anti-ierarhică.

Răsar atunci când persoanele intens interesate de o problemă comuna se găsesc între ele pe cale electronică şi încep să facă schimb de informaţii peste liniile departamentale, indiferent de geografie sau rang.

Cât timp e compatibilă cu o declaraţie foarte generală a ţelurilor corporaţiei, echipa îşi stabileşte propriile obiective, adesea prin schimburi democratice.

De exemplu, în grupul de management ingineresc al lui David Stone de la Digital Equipment Corporation, membrii răspândiţi prin toată lumea ţin o „conferinţă" electronică prin care fiecare îşi prezintă obiectivele schiţate.

„Atunci eu îi cer fiecărei persoane", explică Stone, „să comenteze obiectivele celorlalţi, precizând dacă are sau nu încredere în ele, dacă sunt potrivite şi ce sprijin ar putea fi necesar din partea acelei persoane, pe care să-l încorporăm obiectivelor noastre. După o lună şi jumătate de asemenea dialog, (...) le rescriem cu toţii, pe baza datelor de intrare, iar acum am creat un set de obiective împărtăşit în comun, un set de echipă".

Procesul, anti-birocratic până-n măduva oaselor, poate fdneţiona numai într-o atmosferă care le oferă indivizilor o autonomie considerabilă.

Rezultatul poate fi o reacţie în lanţ a creativităţii. Datorită acestui lucru, asemenea unităţi sunt cele mai comune acolo unde inovaţia concurenţială atinge cel mai înalt grad. Pe măsură ce reţelele electronice se întind şi leagă laolaltă flex-firmele, asemenea unităţi cu auto-start vor prospera, chiar şi peste liniile companiilor.

O DIVERSITATE DE PUTERI

Pentru a administra înalta. diversitate a flex-firmei, va fi nevoie de noi stiluri de conducere, complet străine managerului birocrat.

Oficialităţile superioare vor fi mult mai puţin

omogene, în locul directorilor care arată la fel (şi gândesc la fel) modelaţi după un tipar central, grupul de putere din flex-firmă va fi eterogen, individualist, antibirocratic, doctrinar şi, ca grup, probabil mult mai creator decât actualele comitete birocratice. –".

În locul liniilor nete de autoritate, flex-firmaprezintă o imagine mult mai complexă, tranzientă şi vag definită. Un C.E.O. poate avea de-a face cu ceea ce, din actuala perspectivă birocratică, ar părea un amestec pestriţ de şefi de trib, comisari, dive egotiste, baroni isteţi şi plini de importanţă, şefi de galerie, tehnocraţi tăcuţi, predicatori stil Holy Roller şi patriarhi sau malriarhe de firme familiale.

Organizaţiile pulsatile, de exemplu, au nevoie de funcţionari care pot conduce organizaţii mici precum şi mari – sau altfel, de un sistem ordonat de succesiune care să permită predarea controlului unor lideri cu diferite aptitudini, în funcţie de faza în care se găseşte organizaţia.

În firmele unde se folosesc principiile tablei de şah şi ale comisarilor, concurează liniile de comunicaţie duale. Pe tabla de şah, ambele linii se termină în biroul C.E.O.-ului. În aranjamentul comisarilor, cele două linii ajung în locuri diferite – una purtând rapoarte către C.E.O., cealaltă, să zicem, direct comitetului.

Toate aranjamentele care afectează fluxul informaţiilor alocă sau realpcăputerea. În organizaţiile baroneşti, C.E. O.-ul trebuie să negocieze încontinuu cu baronii săi executivi, jucându-i pe unii împotriva altora pentru a evita să fie neutralizat sau înlăturat de o coaliţie a lor.

Conducerea în asemenea condiţii e mai puţin probabil să fie impersonală şi ipocrit „ştiinţifică", dar mai dependentă, în schimb, de sensibilitatea intuitivă, empatie, deopotrivă cu şiretenie, curaj şi emoţie de modă veche din belşug.

Flex-firma devine tot mai politică, în sensul în care aplicarea conştientă a puterii este politică.

Puterea – controlul banilor şi informaţiilor companiei susţinute de forţele legii – se transferă de sub deţinătorii poziţiilor legale sau oficiale, către aceia cu autoritate înnăscută, bazată pe cunoaştere şi anumite facultăţi psihologice şi politice.

PANACEUL LIPSĂ

În sfârşit, câteva cuvinte despre reţele. Această formă de organizare a beneficiat de atâta atenţie în anii din urmă, a fost atât de intens mediatizată şi definită atât de larg, încât se cuvinte o undă de prevedere. Pentru mulţi, reţeaua este un panaceu.

Societăţile şi afacerile sunt străbătute cu reţele de diferite feluri. Ne gândim în mod norma) la ele ca la nişte căi neoficiale pe care curg informaţiile şi influenţa. Feminiştii se plâng că o „reţea a băieţilor bătrâni" acţionează frecvent pentru a împiedica promovarea femeilor-manager.

Foştii militari deţin adesea propria lor reţea de contacte, la fel ca foştii poliţişti şi membri ai Biroului Federal de Investigaţii90, dintre care mulţi w (în orig.) *Federal Burenu oflavestig Htkms* – celebrul F.B. 1. (n.tr.).

Îşi iau slujbe de ofiţeri de securitate în cadrul corporaţiilor, după ce ies la pensie din serviciul guvernului.

Homosexualii au reţele care sunt deosebit de puternice în anumite industrii, ca moda şi decoraţiunile interioare. Minorităţile etnice au reţele puternice – chinezii de peste ocean în Asia de Sud-Est, evreii prin Europa şi America, indienii de vest în Marea Britanie în general, oamenii transplantaţi – new yorkezii în Texas, aşa-zisa Mafie din Georgia care a venit la Washington pe vremea preşedinţiei lui Jimmy Carter, ucrainenii sosiţi la Moscova odată cu Leonid Brejnev – îşi formează şi ei propriile reţele de comunicaţii.

Într-un cuvânt, reţelele neoficiale ale multor categorii prosperă virtualmente în toate societăţile complexe. Acestora trebuie să le adăugăm reţelele formale – masonii, de exemplu, mormonii, sau membrii ordinului catolic Opus Dei.

Mult timp, rolul şi structura reţelelor de acest fel au fost ignorate de către economişti şi teoreticienii afacerilor. Astăzi, ele sunt foarte studiate ca potenţiale modele pentru structura corporatistă.

Acest interes recent poate fi urmărit până la nivelul unor profunde schimbări sociale. Una este prăbuşirea remarcată anterior a comunicaţiilor oficiale din cadrul companiilor. Când canalele şi boxele birocratice ale firmei se înfundă, incapabile să mai susţină volumele masive de comunicaţii şi informaţii necesare în zilele noastre pentru producerea avuţiei, „informaţia potrivită” nu mai ajunge la „persoana potrivită” ca odinioară, iar salariaţii revin la reţelele neoficiale pentru a-i ajuta la transportul sarcinii de informaţii.

În mod similar, de-masificarea economiei determină companiile şi unităţile de lucru să interacţioneze cu parteneri mai numeroşi şi mai variaţi decât înainte. Aceasta înseamnă mai multe contacte personale şi electronice cu străinii. Dar când un străin ne spune ceva, de unde ştim dacă e corect? Când e posibil, managerii sceptici verifică prin reţelele lor personale – oameni pe care îi cunosc sau cu care lucrează de ani de zile – pentru a suplimenta şi controla ceea ce află prin intermediul canalelor formale.

Finalmente, de vreme ce un număr crescând al problemelor de afaceri prezente necesită informaţii inter-disciplinare, iar sistemul caduc al boxelor şi canalelor le stă în cale, salariaţii se bazează pe prieteni şi cunoştinţe din reţea a căror apartenenţă poate fi răspândită prin nenumărate departamente şi unităţi.

Aceste reţele, formale sau nu, împărtăşesc unele caracteristici comune. Tind să se situeze orizontal mai curând decât vertical – ceea ce înseamnă că au fie o ierarhie plată, fie nu au niciuna. Sunt adaptabile – apte să se reconfigureze singure, cu repeziciune, în întâmpinarea condiţiilor ce se schimbă. Conducerea lor tinde să se bazeze pe competenţă şi. personalitate, în locul rangului social sau organizaţional. Iar puterea se răstoarnă mai uşor şi mâi frecvent decât în birocraţie, trecând dintr-o mână-n alta pe măsură ce se ivesc situaţii noi care pretind noi aptitudini.

Toate acestea au popularizat noţiunea de reţea corporativă atât printre universitari cât şi printre manageri. Corning, Inc., care operează în patru sectoare – telecomunicaţii, articole de uz casnic, materiale şi ştiinţe de laborator se auto-descrie ca o „reţea globală". Preşedintele James R.

Houghton declară:

„O reţea este un grup inter-relaţional de firme cu o gamă largă de structuri ale proprietăţii. (…) în cadrul fiecărui sector există o diversitate de structuri de afaceri care variază de la diviziunile pe linie tradiţională până la subsidiari aflaţi în proprietate completă şi alianţe cu alte companii.

(…)

O reţea este egalitaristă. Nu există nicio companie înrudită.

Personalul superior corporatist nu e nici mai important, nici mai puţin important decât un grup organizatoric de linie. Iar participarea la un *joint venture* e întocmai la fel de importantă ca munca în miezul reţelei".

Reţelele pot fi enorm de utile, flexibile şi anti-birocratice. Dar, în entuziasmul recent, sunt adesea ignorate unele distincţii elementare.

În anii '70, unul dintre primii şi cei mai profunzi

analişti ai organizaţiei de reţea, Anthony Judge, aflat atunci la Bruxelles în cadrul Uniunii Asociaţiilor Internaţionale, a examinat densitatea şi perioadele de reacţie ale reţelelor umane, structura şi funcţiile lor sociale şi gradul de închegare pe care-l expun. A mai comparat reţelele umane şi cu reţele neînsufleţite ca ţevile de canalizare, grilele electrice, căile ferate şi reţelele de tranzacţii care se ocupă de schimburile cu străinătatea, comerţul cu bunuri de larg consum şi aşa mai departe. Judge a elaborat un întreg vocabular, puţin cunoscut dar foarte util, pentru conceptul de reţea.

El a mai confruntat în mod strălucit şi reţelele globale cu problemele globale, demonstrând într-un vast volum felul cum erau legate reţelele de idei sau probleme, cum se suprapuneau reţelele organizaţiilor, şi cum se corelau ideile şi organizaţiile.

Mai recent, Netmap International, un afiliat al K.P.M.G. Peat Marwick, a dezvoltat o metodologie pentru identificarea reţelelor de comunicaţii în organizaţii variate ca Partidul Republican şi o firmă gigantică de contabilitate, în cursul activităţii sale pentru firme şi guverne din Malayezia până-n Suedia. După cum spune vicepreşedintele Netmap Leslie J. Berkes, „organizaţiile sunt zilnic realcătuite de către membrii lor, pentru a se putea face treaba. Aceasta e adevărata structură. Organizaţia neoficială – anti-organizaţia. (...) Este organizaţia primari" Dacă n-o puteţi identifica, pentru a-i urmări schimbările, întreabă Berkes, „cum o veţi administra? Vă veţi mulţumi să manipulaţi organizaţia formală cu titluri, ierarhii şi tabele organizatorice".

O asemenea urmărire poate oferi o profundă pătrundere a organizaţiilor existente, dar a te entuziasma orbeşte faţă de reţelele actuale şi a presupune că ele sunt forma „cea" fundamentală a viitorului înseamnă a implica în mare măsură aceeaşi uniformitate pe care o impunea

birocraţia, deşi la un nivel mai înalt şi mai lejer.

Ca orice alt tip de organizaţie umană, reţeaua are limitele ei, alături de virtuţi. Organizaţiile tip reţea sunt superbe în lupta contra terorismului sau a unei gherile descentralizate, nefiind deloc minunate pentru controlul armelor nucleare strategice, unde ultimul lucru pe care l-am dori ar fi libertatea şi lipsa oricăror restrângeri asupra comandanţilor locali.

Flex-firma e un concept mai larg, care implică o organizaţie capabilă să cuprindă atât oficialul cât şi neoficialul, suborganizaţiile birocratice şi cele reţelizate. Şi implică o diversitate chiar mai mare.

LIMITELE CONTROLULUI

Există, totuşi, limite ale distanţei pe care o poate parcurge o flex-firmă către diversitate.

Răspândirea „centrelor de profit” – care a cunoscut dezmembrarea multor companii cândva monolitice în unităţi socotite independente, semiautonome, responsabile fiecare de propriile-i operaţiuni, profituri şi pierderi – poate fi considerată doar un prim pas spre disoluţia finală şi totală a companiei cu totul, atomizat. Într-o reţea sau consorţiu de contractori complet independenţi sau antreprenori liberi. Conform acestui model, fiecare muncitore un liber-profesionist, contractând nestânjenit cu alţi liber-profesionişti, pentru a obţine realizarea unor sarcini concrete.

Dar niciun proces social nu continuă la nesfârşit, iar ziua totalei individualizări a muncii, visul suprem al liber-schimbistului devotat teologic, e încă departe. În locul ei, ne putem aştepta la micşorarea centrelor de profit – şi diversificarea lor – fără să dispară în milioane de firme formate din câte o singură persoană.

La urma urmei, nu există decât atâta diversitate câtă poate tolera orice organizaţie şi administra orice echipă managerială. Prin urmare, argumentul nu este acela că

firmele ar trebui să-şi diversifice la maximum formatele organizatorice, ci ca actualele companii, în fuga lor de *râgor moiiis-ul* birocraţiei, au nevoie să exploreze opţiuni mult mai diverse decât înainte. Au nevoie, pe scurt, să-şi elibereze „coloniile" şi chiar să inventeze noi formate.

«Procedând astfel, ele – şi noi – ne îndepărtăm de ideea că o organizaţie e ca o maşină, cu toate acţiunile previzibile şi deterministe, spre concepţia unei organizaţii mai apropiate de modelul biologic.

Sistemele vii nu sunt decât parţial deterministe, şi numai uneori previzibile.

Din acest motiv, noile reţele electronice tind crescând spre arhitecturile neurale mai degrabă decât spre cele preplanificate. De aceea David Stone, vicepreşedintele ingineriei internaţionale la Digital Equipment, spune: „nu se poate şti dinainte cum va funcţiona traficul (...).

Dacă rupi o legătură între două locuri, cu condiţia ca reţeaua să fie conectată în continuare cu acele două puncte, îşi va găsi ea singură calea (...). Credem, „adaugă el, „în valoarea comunicării dintre doi indivizi bazată pe ceea ce cunosc, mai curând decât pe poziţiile lor în cadrul ierarhiei".

Întocmai cum *hyper-media,* noua formă a bazei de date, permite cunoaşterii să fie aranjată în moduri extrem de variate, conceptul de flex-firmă se îndreaptă spre companiile care se pot adapta în miriade de feluri la concurenţa sucită, spasmodică, în rapidă schimbare, care le aşteaptă.

Flex-firma viitorului care tocmai se naşte, însă, nu poate funcţiona fără schimbări fundamentale în relaţiile de putere dintre angajaţi şi şefii lor. După cum vom vedea mai departe, aceste schimbări sunt de mult pe drum. Căci puterea se transferă pe podeaua magazinului precum şi în birourile conducerii.

ANGAJATUL AUTONOM

ţii anii petrecuţi ca muncitor în fabrică şi topitorie, am lucrat un timp I la o linie de montaj a maşinilor. Chiar şi acum, după mai mult de o treime de secol, e imposibil de uitat senzaţia aceea – mai ales impactul înnebunitor al accelerării. În fiecare zi, din momentul când sirena anunţa începutul schimbului nostru, noi, muncitorii, alergam să ne facem treburile repetitive, încercând cu disperare să ţinem ritmul carcaselor de maşini care treceau prin faţa noastră pe banda transportoare care clănţănea şi se smucea rapid. Compania încerca la nesfârşit să accelereze asamblarea.

O asemenea furie reprimată umpluse fabrica, încât din când în când, fără niciun motiv, vizibil, din gâtlejurile sutelor de muncitori se înălţa un sinistru vaier fără cuvinte; se înteţea spre un sunet ascuţit, străpungând urechea, pe măsură ce era preluat din secţie în secţie, după care se stingea în zăngănitul şi vuietul agregatelor.

În timp ce maşinile treceau grăbite prin dreptul nostru, trebuia să le pregătim pentru atelierul de vopsitorie, ciocănind îndoituri şi turteli şi pilindu-le. Dar caroseriile fugeau înainte de-a fi apucat să facem o treabă bună. După ce ne lăsau în urmă, treceau prin faţa controlorilor, care încercuiau cu cretă problemele rămase pentru a fi rezolvate pe urmă. Opt sau zece ore pe zi de asemenea muncă erau destul pentru a ne amorţi faţă de orice imperativ al „calităţii”.

Undeva existau „manageri” – oameni cu cămăşi albe şi cravate. Dar noi nu aveam aproape niciun contact cu ei.

Puterea acestor oameni în cămăşi albe provenea nu numai din nevoia noastră de salariu, ci şi din cunoştinţele lor superioare despre fabrică, scopurile, procedurile sau planurile ei. Dimpotrivă, noi nu ştiam aproape nimic despre munca noastră, cu excepţia celor câteva etape programate dinainte, necesare pentru a ne-o îndeplini. În afara îndemnurilor de a munci mai cu spor, nu primeam aproape nicio informaţie din partea companiei.

liram ultimii care aflam dacă un atelier sau hală urma să fie închisă. Nu ni se dădea niciun detaliu despre piaţă sau concurenţă. Nu ni se spunea nimic în legătura cu noile produse care aveau să fie introduse în curând, sau noile utilaje.

Trebuia să avem încredere că superiorii ştiau ce făceau. (După cum inefică declinul industriei automobilelor din S.U.A., habar n-aveau.) Se aşteptau din partea noastră să venim la timp, să muncim, să ne ţinem muşchii în mişcare şi gurile închise. Chiar şi cu un sindicat puternic, ne simţeam neputincioşi. Nişte „ăştia" fără chip ne aveau în puterea lor. Ăşfia erau oamenii cu cămăşi albe. Managerii. Noi eram, în timpul schimbului de lucru, cetăţeni ai unui stat totalitar.

Ne revin în minte aceste experienţe, când aproape zilnic sosesc rapoarte descriind cele mai noi uzine care se înfiinţează acum. Căci puterea se comută şi-la locul de muncă, iar lucrurile nu vor mai sta niciodată la fel.

MINŢI CARE SE DEBLOCHEAZĂ

— General Electric fabrică echipamente de distribuire a energiei electrice în Salisbury, North Carolina. Uzina e un model a ceea ce vrea G.E. să multiplice în trei sute de alte fabrici.

În trecut, dacă un utilaj se strica, un operator-de-maşină ca Bob Hedenskog trebuia să-l anunţe pe şeful de tură şi să aştepte ajutorul. Astăzi, Hedenskog ia singur deciziile necesare. Telefonează unui inginer al G. E.

din Plainville, Connecticut, pentru a-i cere sfatul şi a-şi asuma răspunderea reparaţiei. Din proprie iniţiativă, a comandat piese de schimb în valoare de 40.000 $, de care a anticipat că urma să aibă nevoie maşina lui. Face parte dintr-un grup de circa şaptezeci şi cinci de salariaţi care, prin intermediul unor comitete proprii, iau deciziile de producţie, programare şi chiar unele decizii de angajare. Împreună, au redus orele de muncă per unitate de

producţie la două treimi, şi au scăzut timpul de livrare la client cu 10%.

Unii lucrători au demisionat la introducerea acestui sistem; explicând ca nu voiau să-şi asume responsabilitatea suplimentară pe care o implica.

Dar fluctuaţia muncitorilor a scăzut, deja 15% în primul an de operare a noului sistem, la 6%, peste patru ani.

Relatări asemănătoare sosesc din toate colţurile lumii *high-tech.*

Uzinele Ford din Australia au construit recent un E.A. Falcon printr-unsistemde muncă novator care, conform cu *„Financial Times”*, „contrazice modul vestic tradiţional de a asigura calitatea – în speţă, ca administraţia să verifice randamentul muncitorilor care urmează până-n cele mai mici detalii instrucţiunile inginerilor”.

Ford a ajuns la concluzia că detectarea defectelor mai întâi şi corectarea lor ulterioară nu era o soluţie. Numai permiţând muncitorilor mai mult discernământ – fără a le mai programa dinainte fiecare mişcare – se puteau apropia de teiul defectelor în proporţie zero. Iar acest lucru, conform articolului, însemna „recunoaşterea puterii operatorilor până la cel mai de jos nivel”.

În locul unei sarcini repetitive, muncitorilor de la uzina Chrysler Mitsubishi Dianiond-Star din Normal, Illinois, li se spune dinaintea angajării că vor trebui să îndeplinească mai multe sarcini diferite. Se va aştepta din partea lor să vină cu idei proaspete pentru îmbunătăţirea producţiei şi, în acest sens, trebuie să fie pregătiţi să emită, precum şi să primească, critici constructive.

La fabrica Mazda Motor Manufacturing din Fiat Rock, Michigan, muncitorii de rând ai uzinei se instruiesc timp de trei săptămâni, participând inclusiv la sesiuni de psihologie. Unui mic grup de noi angajaţi i se acordă şase minute pentru a visa până la douăzeci şi cinci de idei

despre cum se poate îmbunătăţi comuna cadă de baie gen grădină, după care încă două minute, numai, ca să mai vină cu încă treizeci de sugestii. Şeful instructajelor de la Mazda afirmă: „Încercăm să-i destindem pe oameni şi să-i deblocăm”. După cele trei săptămâni de la început, muncitorii petrec săptămâni suplimentare cu alte instructaje, mai aplicate profesiei. Mazda estimează că pentru angajarea şi pregătirea salariatului mediu cheltuieşte 13.000 $.

Aceste crescânde cheltuieli comune subliniază mutaţia istorică prezentă, de la manufactură” 91 la „mentifactură” – înlocuirea progresivă a muşchilor de către minte în procesul de creare a avuţiei. Dar a le da muncitorilor dreptul să spună mai multe despre detaliile muncii lor nu este decât vârful unui iceberg mult mai important.

FERMIERUL NEEFICACE

Pentru a plasa în perspectivă această schimbare de putere, e util să citim istoria începuturilor revoluţiei industriale în Anglia şi Europa de Vest, şi plângerile primilor patroni despre ineficienta, beţia, ignoranţa şi imposibilitatea încrederii în populaţia agrară din care provenea forţa de muncă a celor dintâi fabrici.

(în orig.) *„nuâaufyctureu* – termen însemnând atât „manufactură” cât şi „fabricaţie”, în sensul cel mai larg; folosit cu precădere în opera de faţă şi tradus pretutindeni prin mai adecvalul. În majoritatea cazurilor, „fabricaţie” (n.tr.)

Fiecare societate îşi impune propria distinctă disciplină de muncă, sau… regirp”. Muncitorii trebuie să se supună unor anumite reguli, adesea nerostite. Activitatealor la lucru e urmărită şi dirijată, şi se instalează o structură de putere pentru a aplica regulile.

În Primul Val, sau societăţile agrare, majoritatea ţăranilor trudeau necontenit, şi totuşi abia supravieţuiau.

Această forţă de muncă agrară, organizată în echipe familiale de producţie, urma un regim stabilit de ritmurile anotimpurilor, răsăriturilor şi apusurilor de soare.

Dacă un ţăran era absent sau leneş, propriile lui rude îl disciplinau.

Puteau să-l ostracizeze, să-l bată sau să-i taie raţiile de mâncare/Familia însăşi era instituţia dominantă în societate şi, lăsând la o parte excepţiile, impunea regimul de lucru. Dominaţia ei asupra membrului individual de familie era impusă prin presiunile sociale ale sătenilor.

Elitele locale deţineau puterea de viaţă şi de moarte asupra ţărănimii.

Tradiliaputearestrânge comportamentul social, sexual şi religios. Ţăranii sufereau adesea cea mai cruntă foame şi sărăcie. Şi totuşi, în vieţile lor de muncă zilnică, păreau supuşi unor restricţii mai puţin minuţioase decât cele din mica dar crescânda forţă de muncă industrială.

Regimul agrar de lucru durase mii de ani şi, până acum un secol sau două doar, vasta majoritate a fiinţelor omeneşti n-au cunoscut altul şi au presupus că era *singura* cale logică şi eternă de organizare a muncii.

NOILE LANŢURI

Începând să apară primele fabrici, a luat fiinţă un regim de lucru total diferit, afectând mai întâi o mică fracţiune a populaţiei, pentru a se răspândi apoi pe măsură ce munca agricolă intra în declin iar cea industrială se extindea.

Muncitorul industria! urban din societatea celui de AI Doilea Val putea fi mai liber socialmente, în marele, supraabundentul anonimat al mahalalei orăşeneşti. În fabrica propriu-zisă, însă, viaţa era înregimentată mai strâns.

Tehnologia bruta era destinată analfabeţilor – cum erau majoritatea strămoşilor noştri. Menită să amplifice puterea musculară omenească, era greoaie, rigidă şi

capital-intensivă. Înainte de inventarea micilor motoare electrice, maşinile erau amplasate tipic în şir şi propulsate de curele petrecute pe deasupra, care stabileau ritmul întregii fabrici. Mai târziu a apărut banda transportoare mecanică, obligând armate întregi de muncitori să execute mişcări sincronizate şi legându-i în lanţuri de sistemul de producţie.

Nu e o întâmplare că termenul franţuzesc pentru „linie de asamblare" este *cha îne-2,* sau că toată lumea, de la muncitorul manual până la managerii cei mai de sus, operau într-un *„chain of command 93.*

Munca era „de-specializată" sau abrutizată, standardizată, fracturată în operaţiunile cele mai simple. Iar pe măsură ce activitatea gulerelor-albe se răspândea, birourile erau organizate pe linii paralele. Întrucât acestea nu erau hamaşate la o linie de montaj, clerul funcţionarilor avea un pic mai multă libertate de mişcare. Dar scopul administraţiei era creşterea eficienţei în oficiu, făcând fabrica să semene cât mai mult posibil cu o fiinţă umană – sau inumană.

Fabricile şi ţesătoriile coşului-de-fum au fost criticate sever pentru dezumanizarea muncitorilor lor. Însă chiar şi cei mai radicali gânditori ai vremii le considerau „avansate" şi „ştiinţifice".

Mai puţin comentată a fost o schimbare în funcţia de coordonare. În loc ca familia să dirijeze munca şi să-i constrângă pe membrii ei să lucreze, a luat naştere o nouă structură de putere – administraţia ierarhică – pentru a aplica noile reguli.

Acest nou regim de lucru din Al. Doilea Val a întâmpinat iniţial o rezistenţă amarnică, chiar şi din partea patronilor, care încercau să menţină vechiul sistem agrar şi să-l transplanteze în fabrică. Dat fiind că familiile asudaseră împreună timp îndelungat pe câmpii, primii fabricanţi angajau familii întregi odată. Dar acest sistem,

eficient în agricultură timp de zece mii de ani, s-a dovedit total ineficient în fabrică.

Bătrânii nu puteau ţine ritmul maşinilor. Copiii trebuiau să fie bătuţi şi adesea legaţi cu cătuşe pentru a nu fugi la joacă. Familiile soseau la ore diferite, alene, aşa cum făcuseră la câmp. Inevitabil, încercarea de a menţine în noul mediu tehnologic echipa familială de producţie a eşuat, şi s-a impus regimul coşului-de-fum.

Lecţia devenise clară: nu poţi organiza munca în jurul unei maşini cu aburi sau război de ţesut aşa cum o făcuseşi în jurul unei prăsitoare sau al unui atelaj cu boi. Noul ambient tehnic necesita o disciplină diferită – şi o structură de putere diferită pentru a o dirija şi impune.

PROLETARIATUL ELECTRONIC

Astăzi, odată cu dezvoltarea economiei supra-simbolice, un nou regim de lucru înlocuieşte iarăşi unul vechi.

92 Lanţ truc)

9 j „Lan de comandă” (n: tr.)

În birourile şi fabricile care ne-au rămas din era cOşului-de-fum. Însă, condiţiile actuale sunt în mare măsură aceleaşi de-acum zeci de ani. De jur-împrejurul lumii, şi mai ales în naţiunile recent industrializate, sute de milioane de muncitori încă mai sunt legaţi în lanţurile unei discipline industriale din categoria celui de AI Doilea Val.

Şi, de asemenea, astăzi exact ca în trecut, încă mai vedem patroni subestimând revoluţia care are loc în jurul lor. Introduc computere şi alte tehnologii avansate, din Al. Treilea Val – dar încearcă să menţină regulile de muncă şi relaţiile de putere din Al. Doilea Val.

Încercând să-şi transforme salariaţii în „proli electronici”, cum s-ar fi exprimat George Orweil, patronii numără apăsările pe buton, monitorizează întreruperile şi ascultă convorbirile telefonice ale angajaţilor. Caută să controleze cele mai mărunte detalii ale procesului muncii.

Aceste metode, caracteristice pentru munca industrială, prevalează mai ales în procesul formelor de asigurare şi intrare a datelor de rutină în alte afaceri. Dar se pot aplica şi muncii de nivel mai înalt.

Conform unui raport al Oficiului Parlamentar pentru Evaluarea Tehnologiei din S.U.A., sunt „tot mai dirijate spre (...) poziţii mai specializate tehnic, profesional şi managerial. Activităţile brokerului de bunuri de larg consum, programatorului de computere şi funcţionarului de împrumuturi bancare (...) s-ar putea preta monitorizării".

Cât timp vor renta asemenea metode, însă, rămâne de văzut, căci regulile de muncă din trecut contrazic noile posibilităţi aduse de tehnologia avansată. Ori de câte ori vedem o tehnologie radical nouă şi un sistem de muncă vechi, e probabil ca tehnologia să se aplice prost iar realele ei avantaje să fie irosite. Istoria a demonstrat în repetate rânduri că tehnologiile cu adevărat avansate presupun metode de muncă şi organizare cu adevărat avansate.

Patronii de azi care încă mai cred că au nevoie de proli electronici.

seamănă cu acei proprietari de oţelării şi ţesătorii reacţionari care credeau că pot opera noile fabrici propulsate cu aburi prin metodele destinate puterii boilor. Fie şi-au corectat rapid greşeala, fie au fost scoşi din afaceri de către concurenţi mai isteţi care au învăţat cum să reorganizeze procesul muncii în sine, potrivind regimul de lucru după cele mai avansate tehnologii ale timpului.

Astăzi, în mii de locuri de muncă, de la fabricile de maşini şi până 1 a birouri, companiile inteligente experimentează cu noul regim sau îl exploatează efectiv. Caracteristica sa cheie este o aditudine schimbată atât faţă de cunoaştere, cât şi faţă de putere.

REGIMUL DE MUNCĂ AL ZILEI DE MÂINE

Schimbările care transformă actualmente munca nu sunt rezultatul unui altruism întru totul conştient. Ele reprezintă consecinţa sarcinilor de informaţii şi comunicaţii mult mai grele, necesare pentru producerea averii.

În trecut, când majoritatea afacerilor erau încă mărunte, un întreprinzător era capabil să ştie virtualmente tot ce era necesar de ştiut.

Dar, pe măsură ce firmele s-au dezvoltat şi tehnologia s-a complicat, a.

devenit imposibil ca orice persoană să deţină de una singură întreaga sarcină de cunoştinţe. Curând, au fost angajaţi specialişti şi manageri, şi împărţiţi în compartimentele şi eşaloanele caracteristice birocraţiei. Povara cunoaşterii a trebuit să fie difuzată în toate rândurile administraţiei.

Astăzi e în curs un proces paralel. Întocmai cum proprietarii au devenit dependenţi de manageri în privinţa cunoştinţelor, managerii devin dependenţi de angajaţii lor, pe aceeaşi baza.

Vechea divizare a firmei, din era coşului-de-fum, în „capete” şi „mâini”, nu mai funcţionează. Cu cuvintele lui Teruya Nagao, profesor de ştiinţe ale informaţiei şi deciziei la Universitatea Tsukuba, „separarea gândirii şi faptei în modelul tradiţional (…) poate fi foarte potrivită pentru tehnologia constantă, dar e greu să ţină pasul cu progresul tehnologic rapid”.

Întrucât tehnologiile sunt mai complicate şi se modifică mai frecvent decât în trecut, se aşteaptă din partea muncitorilor să înveţe mai mult despre sarcinile adiacente şi succesive. Astfel, o reclamă a Generat Motors vorbeşte cu mândrie despre muncitori care ajută la alegerea modului de iluminare în uzine, la selecţionarea şmirghelului şi uneltelor, şi chiar „învaţă cum operează uzina, cât costă diversele elemente, cum reacţionează

clienţii faţă de produsul muncii lor”. În fabricaţia coniputerizat-integrată, după cum spune David Hewitt de la Compania de Cercetări Unificate, muncitorii „nu au nevoie să ştie numai cum funcţionează anumite utilaje, ci şi (…) cum operează fabrica”.

Ceea ce se întâmplă este aceea ca sarcina de cunoştinţe şi, mai important, povara de decizie, sunt redistribuite. Într-un continuu ciclu de învăţat, dezvăţat şi reînvăţat, muncitorii trebuie, să stăpânească noile tehnici, să se adapteze la formele organizatorice noi şi să propună noi idei.

Ca rezultat, „obedienţii ascultători-ai-regulilor, care nu fac decât să urmeze instrucţiunile ad litteram, nu sunt buni muncitori”, spune Nagao, citând un studiu anterior al firmei Sony. De fapt, în ambientul rapidschimbător al prezentului, subliniază el, şi regulile trebuie să fie modificate

y în mai frecvent decât în trecut, iar muncitorii au nevoie de încurajare sa pentru a propune asemenea schimbări.

— Lucrurile stau astfel fiindcă muncitorul care ajută la conturarea unor reguli noi va înţelege şi de ce sunt necesare şi cum se integrează în marele ansamblu – ceea ce înseamnă că muncitorul le poate aplica într-un mod mai inteligent. De fapt, spune Reinhard Mohn, preşedinte al Bertelsmann A.G., unul dintre cele mai mari conglomerate mass-media din lume, „numai reglementările care sunt susţinute de către majoritatea forţei de muncă au şanse să fie respectate”.

Dar a-i invita pe lucrători în procesul de stabilire a regulilor înseamnă a împărţi puterea deţinută cândva exclusiv de către şefi. E o mutaţie de putere pe care nu toţi administratorii o găsesc uşor de acceptat…

Democraţia la locul de muncă, asemenea democraţiei politice, nu prosperă atunci când populaţia e ignoranta.

Prin contrast, cu cât e mai educată o populaţie, cu atât mai multă democraţie pare să ceară. Odată cu răspândirea tehnologiilor avansate, muncitorii nepricepuţi şi prost instruiţi sunt eliminaţi din posturi, în companiile care se actualizează. Astfel rămâne în urmă un grup mai elevat, care nu poate fi administrat în tradiţionala modalitate autori ţaristă, stil nu-mi-pune-întrebări. De fapt, adresarea întrebărilor şi provocarea supoziţiilor devin parte integrantă din munca tuturor.

Lowell S. Bain este administratorul general al noii uzine Genlorp Automotive din Shelbyville, Indiana. Descriind rolul managerului, el spune: „Aici, presiunea provine din interiorul forţei de muncă – o forţă de muncă ce provoacă administraţia şi nu-i acceptă dictatele sau autoritatea. Oamenii pun întrebări asupra obiectivelor. (…) Simplul fapt de-a fi membru al administraţiei nu-ţi face ideile să fie sfinte”.

Prin urmare, ceea ce vedem e un sistem clar. Puterea la locul de muncă se schimbă, nu datorită facerii-de-bine cu mintea-n-ceaţă, ci fiindcă noul sistem de creare a avuţiei o solicită.

PERSOANA NON-INTERŞANJABILĂ

Un alt factor-cheie care transferă puterea la locul de muncă are de-a face cu conceptul de interşanjabilitate. Una dintre cele mai importante inovaţii ale revoluţiei industriale se baza pe ideea pieselor interschimbabile. Dar şi muncitorii au ajuns să fie consideraţi interşanjabili.

O mare parte din relativa neputinţă a clasei muncitoare deriva exact din acest fapt. Cât timp slujbele necesitau puţină dibăcie, iar muncitorii puteau fi instruiţi în câteva minute pentru a îndeplini mecanic vreo sarcină, fiecare muncitor era la fel de bun cale oricare altul. Mai ales în perioadele de surplus al mâinii de lucru, lefurile scădeau iar muncitorii, fie şi sindicalizaţi, aveau foarte puţină putere de negociere.

O „armată de rezervă a şomerilor” stătea de obicei gata să ocupe posturile disponibile. Dimpotrivă, după cum am arătat în capitolul 7, şomerii de azi nu pot primi posturile libere decât dacă întâmplător deţin amestecul potrivit de aptitudini, în momentul potrivit.

Mai mult, odată ce conţintul de cunoştinţe al muncii e în creştere, slujbele devin tot mai individualizate – adică, mai puţin interşanjabile.

Citându-l pe consultantul James P, Ware, vicepreşedinte al Index Group, Inc., „muncitorii cunoaşterii sunt din ce în ce mai puţin înlocuibili.

Instrumentele sunt folosite diferit de către fiecare lucrător al cunoaşterii.

Un inginer foloseşte computerul altfel decât cel de-alături. Un analist al pieţei gândeşte într-un fel; celălalt, în alt fel”.

Când pleacă un muncitor, fie compania trebuie să găsească altul cu aceleaşi capacităţi, ceea ce devine matematic tot mai greu (şi mai costisitor) pe măsură ce. sporeşte diversitatea aptitudinilor, fie va trebui să instruiască o nouă persoană, ceea ce de asemenea e costisitor. De aici, costurile de înlocuire a oricărui individ cresc, iar puterea sa de negociere se măreşte corespunzător.

Şeful unei echipe de proiect gigantice din industria apărării exprimă lucrurile astfel: „Cu ani în urmă, i-ai fi putut pune pe toţi să facă acelaşi lucru (…), Astăzi, e altfel. Acum, dacă pierdem pe cineva, e nevoie de şase luni pentru a instrui un individ spre a ne înţelege sistemul”. Mai mult, întrucât munca are bază de echipă, „când extragem un individ, toată echipa de vine di sfunc ţi on al a”.

Rezultatul net ai unor asemenea schimbări este acela că firmele tind să folosească muncitori mai puţini dar mai bine plătiţi decât în trecut, iar în industriile de frunte, cu

dezvoltare rapidă, vechea structură autoritară de comandă se defazează, înlocui Xă de un stil de lucru nou. mai egalitarist sau colegial.

Privit în contextul său istoric, faptul reprezintă o semnificativă comutare de putere la locul de muncă.

DOUĂ IMPERATIVE

Noul regim de muncă nu va eradica toate urmele celor vechi. Va trece mult timp până la dispariţia ultimului atelier plin de transpiraţie. Două imperative, însă, fac extinderea sa extrem de irezistibilă.

„Primul este „imperativul inovaţiei”. Nicio piaţă existentă nu este azi în siguranţă, niciun produs nu are viaţă eternă. Nu numai în computere şi îmbrăcăminte, ci în toate, de la poliţele de asigurare până la îngrijirea medicală şi pachetele de călătorie, concurenţa smulge nişe şi hălci întregi din afacerile consolidate, folosindu-se de arma inovaţiei. Companiile se ofilesc şi mor dacă nu pot crea un flux nesfârşit de produse noi.

Dar muncitorii liberi tind să fie mai creatori decât aceia care lucrează în condiţii totalitare, de strânsă supraveghere. După cum se exprima David Stone, vicepreşedinte, al ingineriei internaţionale la D.E.C., „când îl supraveghezi pe altul cum îţi supraveghează performanţa, nu creezi prea mult”. Astfel „nevoia de inovaţie încurajează autonomia muncitorului.

Mai implică şi o relaţie de putere complet diferită între patron şi angajat. Înseamnă, pe de o parte, că eroarea inteligentă trebuie să fie tolerată. Multitudini de idei proaste au nevoie să fie circulate şi discutate liber, în scopul de a recolta una singură bună. Iar aceasta implica o nouă libertate – eliberarea din cătuşele fricii.

Frica este principala asasină de idei. Frica de ridicol, pedeapsă sau, pierderea slujbei distruge inovaţia. Administraţia coşului-de-fum considera că sarcina sa de căpătâi e eliminarea nemiloasă a erorii. Inovaţia,

dimpotrivă, presupune eşecul experimental pentru a atinge succesul.

O posibilă poveste apocrifă despre Tom Watson de la I.B.M. relatează că un funcţionar l-a întrebat dacă-l va concedia pe un alt funcţionar, al cărui proiect de 5.000.000 $ dăduse greş. „Să-l concediez?” se zice că ar fi răspuns Watson. „Tocmai i-am plătit meditaţiile!” Adevărată sau nu, anecdota reprezintă o atitudine faţă de muncă, diametral opusă sistemului indifstrial, şi subliniază încă odată importanţa învăţatului.

Pornirea spre un nou regim de muncă mai este susţinută şi de un al doilea imperativ: viteza. Economiile avansate sunt accelerative. În noul ambient, aşadar, inovaţia nu e suficientă. Afacerea trebuie să-şi scoată repede pe piaţă noile produse – înainte ca un concurent *s-o* învingă la puncte sau să-i copieze articolele.

Această presiune accelerativă mai comută puterea şi prin subminarea lanţului birocratic, fix, de comandă.

Nu numai că noile reţele electronice fac frecvent posibilă comunicarea în sus, în jos şi lateral, în cadrul organizaţiei, astfel că un salariat poate sări nivelurile ierarhice, dar un efect similar se înregistrează şi în cazul comunicării faţă în faţă.

În trecut, un lucrător cu o problemă sau o idee nouă avea necazuri dacă trecea peste capul unui superior. Dar accelerarea îi forţează pe angajaţi să eschiveze ierarhia. Astfel, ei sunt efectiv încurajaţi să ignore rangul atunci când este necesar. La sediul Brother Industries din Nagoya, acesta a devenit un sistem de rutină. Un administrator ai personalului de la B. l.

afirmă: „Dacă un manager mijlociu se simte insultat văzând că vreunul dintre subalterni trece peste capul lui fără a cere permisiunea, acel om ar pierde imediat respectul celor de jos ca şi de sus”.

Acceleraţia şi inovaţia aruncă în haos amândouă

ierarhiile de putere ale coşului-de-fum din trecut şi promovează răspândirea regimului avansat de muncă din Al. Treilea Val.

CEREREA DE ACCES

din toate aceste motive, noile regimuri de lucru vor cuprinde, cu timpul, principalele sectoare ale economiei. Iar pe măsură ce forţei de muncă i se acordă tot mai multă autonomie, aceasta va cere un acces sporit la informaţie.

În era coşului-de-fum, argumentele pentru tratamentul uman aplicat salariaţilor erau strivite de realităţile tehnologiei brute care renta chiar şi atunci când muncitorii erau ţinuţi în ignoranţă (şi neputinţă).

Astăzi, muncitorii cer tot mai mult acces la informaţie, fiindcă nu-şi mai pot face corespunzător treburile în lipsa ei. Asistăm astfel la o redistribuire a cunoştinţelor (şi puterii) devenită necesară în baza noilor condiţii de piaţă şi a noilor tehnologii în sine.

„Aşa cum programele de computer mimează talentele care mult timp i-au despărţit pe manageri, muncitorii de la nivelurile cele mai de jos pot îndeplini sarcini rezervate cândva funcţionarilor", consemnează *„The New York Times",* citându-l pe Charles Eberle, fost vicepreşedinte al Procter & Gamble, care spunea: „Deodată ai informaţiile în mâinile oamenilor care lucrează cu maşinile; nu mai sunt rezervate celor aflaţi cu două-trei trepte mai sus pe scara ierarhică.

Supervizorii de la primul nivel nu apreciază puterea acestei informaţii până nu ajunge în mâinile muncitorilor. Atunci, rezistenţa lor devine enormă".

E clar că nu toţi muncitorii se potrivesc în posturi care cer iniţiativă, deplină participare şi o împărţire a responsabilităţii. Nici toţi managerii nu pot face faţă muncii de stil nou. Dar, pe măsură ce unităţile de munca se «îicşorează iar nivelurile educaţionale cresc, presiunea de jos în sus se intensifică. Rezultatul este o fundamentală

mutaţie în relaţiile de putere.

Nu este prima oară din zorii epocii industriale când managerii au fost confruntaţi cu modele schimbătoare ale relaţiilor umane la locul de muncă.

Mulţi ani, vechile concepţii tayloriste care transformau muncitorul într-un apendice al maşinii au fost sfidate de o şcoală de „băieţi buni" teoreticieni care argumentau că tratamentul mai uman aplicat salariaţilor se va dovedi în ultimă instanţă mult mai eficient.

Noul regim, tot mai îmbrăţişat chiar şi de către administraţie însăşi, este, oricum, mai radical. Cu cuvintele lui Teruya Nagao, „această idee merge până mult dincolo de supoziţiile modelului relaţiilor umane, unde salariaţilor li se dădea senzaţia că ar fi importanţi. Acum se recunoaşte cu adevărat că *sunt* importanţi.

Este adevărat că puterea atotcuprinzătoare – mai mare decât a oricărui individ – este aceea a pieţei de muncă. O penurie sau surplus de aptitudini anumite determină parametrii exteriori ai noii autonomiLMulţi programatori sau ingineri spaţiali au învăţat că şi ei, exact ca operatorii butonişti şi mâinile liniei de montaj, pot fi concediaţi fără ceremonie, în timp ce şefii lor votează ei-înşişi „paraşute de aur". Cei lăsaţi fără slujbă suferă un devastator declin al puterii personale şi colective – reprezentând subiectul unei cu totul alte cărţi.

În era coşului-de-fum, niciun salariat individual nu avea o putere semnificativă în orice fel de conflict cu firma. Numai o colectivitate ide muncitori, masaţi şi ameninţând să-şi oprească muşchii, puteau forţa o administraţie recalcitrantă să îmbunătăţească plata sau statutul salariatului.

Numai acţiunea de grup putea încetini sau opri producţia, căci orice individ era interşanjabil cu uşurinţă şi, prin urmare, înlocuibil. Aceasta a fost baza formării sindicatelor muncitoreşti.

Dacă sindicatele, cu accentul lor tradiţional pus pe „solidaritate” şi „unitate”, îşi pierd membrii şi puterea în virtualmente toate naţiunile avansate tehnologic, acest lucru se întâmplă tocmai fiindcă muncitorii nu mai sunt atât de interşanjabili pe cât erau odată.

În lumea de mâine, nu va mai fi nevoie de mase muncitoreşti pentru a opri în loc producţia unei companii, sau a o păgubi în alte moduri. Un „virus de computer” strecurat într-un program, o subtilă distorsie a informaţiei dintr-o bază de date, scurgerea informaţiei către un competitor – iată doar cele mai evidente exemple dintr-o întreagă gamă a noilor metode de sabotaj aliate la îndemâna furiosului, a iresponsabilului sau a individului ultragiat pe bună dreptate.

„Greva informaţională” a viitorului ar putea reieşi ca fiind protestul unei singure persoane. Şi nicio lege, program deştept sau aranjamente securitate nu ne poate proteja complet împotriva ei. Cea mai bună apărare are şanse să fie presiunea socială din partea egalilor. Sau simplul sentiment că eşti tratat cu demnitate şi justiţie.

Dar mult mai important este transferul spre non-interşaujabilitate. Pe măsură ce munca devine [ol mai diferenţiată, posibilităţile de negociere.

ale persoanelor individuale cu aptitudini cruciale sporesc. Indivizii, nu numai grupurile organizate, pot exercita influenţă.

Revoluţionarii marxişti argumentau că puterea se scurge spre cei care sunt proprietarii „mijloacelor de producţie”. Confruntând muncitorul în fabrică şi meşteşugarul preindustrial care era proprietarul propriilor sale unelte, Marx a susţinut că muncitorii aveau să fie neputincioşi până la acapararea „mijloacelor de producţie” de la clasa capitalistă care le avea în proprietate.

Astăzi, trăim următoarea mutaţie de putere la locul de muncă. Este una dintre marile ironii ale istoriei aceea

că un nou gen de angajat autonom ia fiinţă, care, de fapt, este proprietarul mijloacelor de producţie. Aceste noi mijloace de producţie, însă, nu mai sunt de găsit în trasa artizanului, sau în masivele maşinării ale epocii coşului-de-fum. În schimb, ele trosnesc în interiorul ţestei angajatului – unde societatea va găsi unica şi cea mai importantă sursă de avere şi putere a viitorului.

MOZAICUL PUTERII

fh 1985, General Motors, cel mai mare fabricant de maşini din America, a cumpărat controlul companiei Hughes Aircraft, fondată de acel miliardar excentric şi închis în sine, Howard Hughes. G.M. a plătit 4.700.000.000 $ – sumă fără precedent achitată pentru vreo achiziţie corporatistă.

La începutul anilor ’80 începuse o manie a contopirilor, a patra de la 1900 încoace, şi în fiecare an se vedeau tot mai multe mariaje corporatiste în America, până când, prin 1988, au ajuns să se fi produs 3.487 de achiziţii sau unificări, implicând cifra astronomică de 227.000.000.000 $. Apoi, în 1989, toate vechile recorduri au fost iarăşi doborâte, când RJR-Nabisco a fost acaparată contra 25.000.000.000 $.

Pe scurt, într-o singură perioadă de patru ani, dimensiunea maximă a acestor contopiri a crescut de mai mult de cinci ori. Chiar şi lăsând loc inflaţiei, diferenţa de scară era colosală.

Dintre cele mai mari douăzeci de tranzacţii din istoria Statelor Unite, toate consumate între 1985 şi 1989, majoritatea implicau câte o nuntă de firme americane. Dimpotrivă, acum greu mai trece o zi fără ca ziarele noi să proclame „mariaje mixte” – unificări care depăşesc hotarele naţionale.

Astfel, Bridgestone din Japonia achiziţionează Firestone Fire & Rubber, Sara Lee înghite compania olandeză Akzo. Cadbury Schweppes din Anglia înfulecă

Chocolat Poulain din Franţa, Hachette din Franţa cumpără Grolier din America. Sony cumpără Columbia Pictures.

„Extraordinara înteţire a activităţilor de acaparare din lume (…) nu prezintă niciun semn de potolire", scrie *„Financial Times"*. „Într-adevăr, învălmăşeala de a reorganiza mai multe industrii-cheie are toate şansele să se accelereze (…) determinată de factori care trec dincolo de manevrele despuierilor patrimoniale din fiecare an care cele dintâi, au scăpărat boom-ul fuzionist din S.U. A".

După cum sugerează acest lac. ru, câtă vreme multe unificări s-au bazat la origine pe exploatarea gen îmbogăţire-rapida a novicilor financiari sau fiscali, altele au fost strategice. Astfel, în timp ce Europa gonea spre – integrarea economică generală, multe dintre cele mai mari companii ale ei s-au unificat, sperând să profite de piaţa paneuropeană şi să stăvilească progresele giganţilor japonezi şi americani. Miri americani şi japonezi căutau mirese europene.

Unele companii gândeau chiar pe scară mai mare, pregătindu-se să opereze pe toată aşa-zisa „piaţă-a-triadei" – Europa, Statele Unite şi Japonia. Iar dincolo de asta, puţine firme visau să cucerească realmente „piaţa globală".

Toată această activitate frenetică a dus la griji profunde privind concentrarea puterii economice în doar câteva mâini. Politicienii şi sindicatele de muncă atacau aşa-zisa „manie a târguielilor". Scriitorii financiari o comparau cu frenezia de-a se hrăni a rechinilor.

Privind doar la problema proporţiilor financiare, am putea fi tentaţi să credem că, în economia viitorului, puterea va fi în cele din urmă controlată de o mică mână de monoliţi enormi, ierarhici, nu foarte deosebiţi de cei prezentaţi în filme.

Totuşi, acest scenariu e mult prea simplist.

Mai întâi, e o greşeală să presupunem că mega-

firmele vor rămâne lipite la un loc. Maniile anterioare ale contopirii au fost urmate, peste câţiva ani, de valuri ale deposedării. O nouă rundă de divorţuri st întrezăreşte la orizont. Uneori, piaţa prevăzută se evaporă. Alteori, culturile firmelor reunite se ciocnesc. Câteodată, strategia de bază era eronată din capul locului. Într-adevăr, după cum am văzut mai-nainte, multe achiziţii totale recente au fost de fapt concepute cu deposedarea în minte, astfel că după o contopire gigantică feluritele unităţi se desprind centrifug de axul central, comprimând, în loc de-a o mări, scara de proporţie a firmei rezultante.

În al doilea rând, asistăm la o tot mai pronunţată disjuncţie între lumea finanţelor şi economia „reală”, în cadrul căreia se produc şi distribuie obiecte şi servicii. După cum au dovedit-o două prăbuşiri ale pieţei care-au oprit inima-n loc, la sfârşitul anilor ’80, uneori e posibil şase surpe pieţele financiare, cel puţin temporar, fără a întrerupe semnificativ operaţiunile propriu-zise ale mai marii economii. Căci însuşi capitalul devine mult mai puţin important, în producţia averii economice.

În al treilea rând, cantitatea nu acumulează cu necesitate putere. Multe firme gigant posedă enorme resurse de putere, dar nu şi le pot desfăşura eficient. După cum au învăţat Statele Unite în Vietnam şi sovieticii în Afghanistan, o amplă desfăşurare de forţe nu reprezintă o garanţie a victoriei.

Mai important, însă, pentru a şti cum se va distribui puterea în orice industrie sau economie, avem nevoie să privim *relatfik,* nu numai structurile. Iar când o facem, descoperim un surprinzător paradox.

În acelaşi timp în care unele firme se dezvoltă (sau se umflă) ca dimensiuni, mai asistăm şi la o contralovitură puternică, spărgând afacerile în unităţi tot mai mici şi mai mici şi simultan încurajând răspândirea micilor firme. Concentrarea puterii nu constituie astfel decât jumătate

din poveste. În locul urfti singure configuraţii, suntem martorii a doua tendinţe diametral opuse care se alătură într-o nouă sinteză.

Ridicându-se din explozivul rol nou al cunoaşterii în economie, ia naştere o nouă structură de putere: mozaicul puterii.

DE LA MONOLIŢI LA MOZAICURI

În anii ’80, exact la apogeul maniei contopirilor, afacerile au „descoperit” centrul de profit.

Cu un elan entuziast, companiile au început să se desfacă într-un mare număr de unităţi, dintre care fiecăreia i se spunea să opereze ca şi cum ar fi o mică firmă independentă. Procedând astfel, cele mai mari corporaţii au început să treacă de la structura internă monolitică la mozaicuri alcătuite din, zeci, adesea sute de unităţi luate la socoteală independent.

Lucru înţeles doar de câţiva manageri, această restructurare era propulsată de schimbările sistemului de cunoaştere.

Ideea de a institui centre de profit separate în interiorul aceleiaşi firme nu e deloc nouă. Dar. i s-a opus rezistenţă în epoca precomputerelor, dat fiind că implica o semnificativă pierdere a controlului din partea administraţiei superioare.

Chiar şi după ce a intrat în scenă computerul *mainframe,* companiilor le-a fost greu să monitorizeze operaţiunile unui mare număr de „centre” calculate separat. Abia odată cu aparipa în masă a personal-computerelor la firme, ideea centrului de profit a început să câştige serios atenţia comitetelor executive. Mai era nevoie, însă, de încă o condiţie preliminară.

Micro-urile trebuiau legate prin reţea de *mainframe-uri.* Odatice-a început să se întâmple acest lucru, în anii ’80, conceptul centrului de profit a luat foc.

Iniţial, microcomputerele de unele singure au

transferat puterea în jos…

Înarmaţi cu aceste unelte noi, funcţionalii tineri şi chiar angajaţii de rând au simţit gustul unui neobişnuit grad de putere şi autonomie. Dar odată ce micro-urile au fost conectate la main/rame-urile centrale, ele au îngăduit şi administraţiei superioare să ţină tabele cu parametrii-cheie dintr-o multitudine de unităţi mici. A devenit practică acordarea unei libertăţi considerabile acestor unităţi, câtă vreme încă mai erau ţinute sub control în sens financiar.

Revoluţia informaţiilor a început astfel să lărgească prăpastia dintre finanţe şi operaţiuni, făcând posibilă concentrarea financiară mână în mână cu o considerabilă diversificare a puterii operaţionale.

În prezent, majoritatea centrelor de profit încă nu sunt decât imagini în oglindă ale firmei originale, birocraţii-pui desprinse din stupul birocraţiei-mamă. Pe măsură ce avansăm spre flex-firmă, însă, acestea vor începe să se diversifice organizatoric, alcătuindu-se sub forma unor mozaicuri de tip nou.

La S. Appolinare Nuovo din Ravenna, pe un perete de mozaic e înfăţişată o procesiune de sfinţi. Să ne imaginăm, însă, un soi de mozaic cinetic, un mozaic mişcător compus nu pe un zid plat şi solid, ci pe numeroase panouri transparente mobile, unul în spatele altuia, suprapunându-se, interconectate, cu formele şi culorile împletindu-se continuu, contrastând şi schimbându-se.

În paralel cu noile moduri de organizare a cunoştinţelor în bazele de date, acest mozaic începe să sugereze viitoarea formă a întreprinderii şi economiei propriu-zise. În locul unei ierarhii care concentrează puterea, dominată de câteva organizaţii centrale, ne deplasăm spre o formă mozaicată multidimensională a puterii.

ADMINISTRAŢIA SATÂRULUI DE CARNE

Într-adevăr, în interiorul firmei, se schimbă însăşi

natura ierarhiei.

Căci, odată cu crearea centrelor de profit, anii 1980 au cunoscut o aşa-zisă „aplatizare a ierarhiei”, altfel ştiută ca masacrul rangurilor de mijloc.

Aidoma comutării spre centrele de profit, şi această schimbare a fost determinată de nevoia recâştigăfii controlului asupra sistemului de cunoaştere din afaceri.

Pe măsură ce marile companii îşi decimau gradele mijlocii, managerii, universitarii şi economiştii, care cândva cântaseră în cor „grandoarea face puterea” au trecut la o altă melodie. Deodată au descoperit „diseconomiile” pe scară mare.

Aceste diseconomii sunt în principal un rezultat al prăbuşirii vechiului sistem de cunoaştere – alocarea birocratică a informaţiilor în boxele departamentale şi canalele formale de comunicare.

După cum am sugerat mai înainte, o mare parte din munca managerilor mijlocii din industrie consta din colectarea de informaţii de la subalterni, sintetizându-le şi trecându-le mai departe la superiorii lor. Pe măsură ce operaţiunile se accelerau şi deveneau tot mai complexe, însă, suprasolicitând boxele şi canalele, întregul sistem de comunicaţii a început să se dezarticuleze.

Proliferau încurcăturile şi confuziile. Paragrafele 2294 se multiplicau, scoţând clienţii din minţi. Tot mai mulţi oameni ocoleau kafkianul sistem.

Costurile tranzacţiilor zburau până la cer. Salariaţii alergau mai tare, ca să realizeze mai puţin. Motivaţiile se prăvăleau vertiginos.

Puţini manageri înţelegeau ce se întâmpla. Arată-le celor mai mulţi dintre funcţionarii şefi o piesă defectă sau o maşină stricată de la nivelul fabricii, şi vor şti ce e de făcut cu ea. Arată-le un sistem de cunoaştere desuet, defectuos, şi habar nu au despre ce vorbeşti.

Clar era un lucru: administraţia de la vârf nu putea

aştepta sinteza pascu-pas a cunoştinţelor de jos, urcuşul încet al mesajelor pe lanţul de comandă. Mai mult, atât de multe cunoştinţe cădeau în afara boxelor oficiale şi circulau prin exteriorul canalelor formale, şi atât de multe începeau să treacă instantaneu dintr-un computer în altul, încât masele de manageri mijlocii erau văzute tot mai desluşit ca o gâtuitură mai curând, decât ca un ajutor necesar pentru grăbirea deciziilor.

Făcând faţă presiunilor concurenţiale şi ameninţărilor cu acapararea, aceiaşi manageri care permiseseră din capul locului infrastructurii informaţionale să se învechească, umblau disperaţi după modalităţi de reducere a costurilor.

O frecventă primă reacţie a fost tăierea costurilor prin zăvorârea fabricilor şi aruncarea muncitorilor de rând în stradă, rareori gândindu-se că, procedând astfel, interveneau asupra sistemului de cunoştinţe al firmei.

Profesorul Harold Oaklander de la Universitatea Pace, expert în reducerile forţei de muncă, subliniază că multe concedieri pentru „atenuarea cheltuielilor" sunt de fapt, şi tocmai din acest motiv, contraproductive.

Acolo unde contractele sindicale implică, Jtmbrâncirea" muncitorilor tineri de către cei cu vechime în perioadele de concedieri, observă Oaklander, rezultatul este o cascadă de schimbări ale posturilor. Pentru fiecare muncitor efectiv concediat, trei-patru alţi muncitori sunt transferaţi mai jos, în posturi pentru care le lipsesc cunoştinţele necesare. Legăturile

94 (în orig.) *Câtch 22* = paradox prin care alternativele aparente de fapt se anulează reciproc, nelăsâni! nicio cale de ieşire dintr-o dilemă – vezi şi celebrul roman *„Câtch 22"* de Joseph Heller, ecranizat (1970) în filmul omonim de Mike Nichols (n.tr.) comunicaţionale de mult stabilite se frâng. Rezultatul e o cădere, mai degrabă decât dorita creştere, a productivităţii

post-concediere.

Neînfricaţi, oficialii de la vârf îşi focalizează apoi atenţia asupra armatelor de manageri mijlocii pe care i-au acumulat de-a lungul anilor pentru a manevra avalanşa de informaţii.

Şefii americani care ciopârţesc statele de plată fără a ţine seama de consecinţele sociale, sau a înţelege efectele asupra structurii firmei, sunt lăudaţi că „dau grăsimea jos”. (Nu acelaşi lucru e valabil pentru managerii din Japonia, care consideră o greşeală concedierea oamenilor. Situaţia diferă şi în multe alte părţi ale Europei, unde sindicatele sunt reprezentate în conducere şi trebuie convinse că toate celelalte variante s-au epuizat.)

Aceste concedieri cu satârul de tocat carne sunt o încercare tardivă, mai mult inconştientă, de a reproiecta infrastructura informaţională a firmei şi a-i accelera comunicaţiile.

Reiese că multe dintre sarcinile necreatoare ale administraţiei de mijloc se pot efectua acum mai bine şi mai repede de către computere şi reţelele de telecomunicaţii. I.B.M., după cum am văzut, estimează ca, din reţelele sale electronice interne, doar o parte – subreţeaua PROFS – înlocuieşte activităţi care altminteri ar fi necesitat 40.000 de manageri mijlocii şi lucrători cu gulere albe în plus.

Cu noile reţele instalate zilnic, comunicaţiile curg lateral, diagonal, sărind în susul şi-n josul nivelurilor, ignorând rangurile. Astfel, orice-va fi *crez*utca face administraţia superioară, un rezultat al reducerilor de posturi a fost schimbarea infrastructurii de informaţii afirmei – şi, odată cu ea, a structurii puterii.

Când creăm centre de profit, aplatizând ierarhia şi trecând de la *mainframe-uri* la computere de birou reţelizate, legate atât de ma/firrame-uri cât şi între ele, facem puterea din cadrul companiei să fie mai puţin

monolitică şi mai „mozaicată”.

MONOPOLIST!! INTERIORI

Revoluţia informaţiilor ne împinge şi mai mult în direcţia puteriimozaic prin încurajarea afacerilor, ca să zicem aşa, să iasă la cumpărături.

În loc de-a încerca să lucreze mai mult în casă, şi astfel să se „integreze vertical”, multe firme mari transferă munca furnizorilor din afară, făcându-şi posibilă propria reducere la scară şi mai accentuată.

Calea tradiţională de a coordona producţia era aceea aplicată de John \). Rockefeller cu Standard Oil, la începutul secolului – încercând să controleze şi să înfistuiască fiecare etapă a ciclului de producţiedistribuţie. Astfel, Standard, înainte de a fi fost desfiinţat de către guvernul S.U.A. în 1911, îşi pompa propriul petrol, îl transporta prin propriile sale conducte şi vase petroliere, îl craca în proprine-i rafinării şi-i vindea prin propria sa reţea de distribuţie.

Când, pentru a alege un alt exemplu la întâmplare, Ernest T. Weir a făcut din National Steel cel mai profitabil producător de oţel al S.U.A. în anii ’30, a pornit cu o singură şi dărăpănată fabricuţă de tablă. De la bun început, a ştiut că voia o operaţiune „complet integrată”. În cele din urmă, National a ajuns să-şi controleze propriile surfce de minereu de fier, să-şi extragă propriii cărbuni şi să folosească propriul sistem de transport. Weir a fost considerat unul dintre „marii organizatori” ai industriei americane.

În aceste companii, la fiecare etapă, o ierarhie monolitică de funcţionari determina programele, fixa inventarele, lupta pentru preţurile interne de transfer şi lua deciziile la nivel central. Aceasta era administraţia de comandă – un stil perfect familiar birocraţilor planificării sovietice.

Dimpotrivă, astăzi, Pan American World Airways

contractează altora tot spaţiul „burţii de mărfuri” al zborurilor sale transoceanice. G.M. şi Ford anunţă că-şi vor spori „sursele externe” la 55%. Un articol din ziarul Asociaţiei Managerilor Americani”, Ma*nagement Today”, e* intitulat „Integrarea verticală a multinaţionalelor devine depăşită”. Până şi marile agenţii guvernamentale repartizează tot mai multe operaţiuni în afară, contractorilor privaţi.

Alternativă integrării verticale permite competiţiei să coordoneze producţia. În acest sistem, firmele trebuie să negocieze una cu alta pentru a cuceri dreptul de a îndeplini fiecare etapă succesivă a producţiei şi distribuţiei. Deciziile sunt descentralizate. Mulţi bani, timp şi energie, însă, se cheltuiesc pe stabilirea şi monitorizarea specificaţiilor şi pe reunirea şi comunicarea informaţiilor necesare la negocieri.

Fiecare metodă are beneficiază de voturi pro şi contra. Un beneficiu al rezolvării problemelor în cadrul firmei este controlul asupra aprovizionării. Astfel, în timpul unei recente penurii mondiale a cipurilor semiconductoare D-RAM, I.B.M. a scăpat nevătămat fiindcă şi le fabrica singur…

Astăzi, însă, costurile integrării verticale, în materie de bani şi birocraţie suplimentară, cresc, câtă vreme costurile recoltării de informaţii despre piaţă şi ale negocierii scad – în mare măsură, datorită reţelizării electronice şi revoluţiei informaţiilor.

Chiar mai bine, compania care cumpără de la mulţi furnizori externi poate profita de orice realizare tehnologică fără a trebui să achiziţioneze ea însăşi noua tehnologie, să-şi re-ihsiruiască muncitorii şi să aplice mii de mici schimbări în procedură, administraţie şi organizare. De fapt, împinge o mare parte din costurile adaptării în faţa uşii de la intrare. Prin contrast, rezolvarea problemelor în casă produce o rigiditate periculoasă.

Adesea, lucrul intern este totodată mai costisitor. Dacă nu e silit să concureze cu furnizorii externi, producătorul propriu de componente sau servicii devine, efectiv, un „monopol interior" capabil să le impună preţuri mai mari propriilor săi clienţi interni.

Pentru a menţine în funcţiune acest monopol, furnizorii interni acumulează în mod tipic cunoştinţele pe care le controlează, făcând dificilă compararea obiectivă a performanţelor lor cu cele ale competitorilor din afară. Acest control al informaţiei tehnice şi contabile îngreunează politiceşte spargerea monopolului interior…

Din nou, însă, găsim tehnologia informaţiei impunând schimbări prin subminarea acestor monopoluri-ale-cunoşunţelor.

Un recent studiu M.I.T. asupra companiilor ca Xerox şi General Electric atrage atenţia că „sistemele computerizate de control al inventarului şi alte forme de integrare electronică permit unele avantaje" la integrarea pe verticală să se menţină, atunci când munca este mutată afară.

Costul în coborâre, per unitate de informaţie computerizată, mai îmbunătăţeşte şi poziţia micilor furnizori externi, ceea ce înseamnă că, în mod crescând, bunurile sau serviciile devin produsul nu al unei singure firme-monolit, ci al unui mozaic de firme. Mozaicul creat de către centrele de profit interioare firmei este însoţit în paralel de către crearea unui mozaic exterior mai mare.

ÎN BURTA BEHEMOTH-ULUI

Aceleaşi forţe ajută să se ţină cont de actuala explozie a micilor afaceri în general, surprinzătoare pentru populaţie, care ne îndepărtează şi mai mult de economia monoliţilor.

Firmele mici şi mijlocii au câştigat recunoaşterea ca noi centre de angajări, inovaţii şi dinamism economic. Micul întreprinzător este noul erou (şi, adesea, eroină) al

economiei.

În Franţa, raportează *„Financial Times”*, „planurile de susţinere a marilor afaceri au fost abandonate în favoarea unor programe mai probabile pentru ajutorul micilor firme”. Regatul Unit oferă servicii de consul tare pentru restrângerea managementului, pentru a mări eficienţa în organizarea micilor afaceri. În Statele Unite, revista „inc”, ce măsoară activitatea principalelor o sută de firme mici, consemnează o medie aratei de creştere în valoare de cinci ani, care „se apropie de neverosimil – destul de mult ca să (ne) uimească şi să clatine (companiile care trec prin ea)”.

În locul unei economii dominate de o mână de monoliţi gigantici, aşadar, creării o economie supra-simbolică alcătuită din mici unităţi operaţionale, dintre care unele ar putea, din motive contabiliceşti şi financiare, să fie încapsulate în interiorul marilor afaceri. O economie construită din buticuri, mai degrabă decât din bebemoţi (deşi unele dintre buticuri rămân în burta câte unui behemoth).

Această economie cu forme numeroase, multi-mozaicată, presupune forme cu totul noi de coordonare, ceea ce explică neîncetata scindare şi formare de alianţe aşa-zis strategice, şi alte aranjamente noi.

Kenichi Ohmae, strălucit conducător al biroului McKinsey din Tokyo, a atras atenţia asupra dezvoltării antreprizelor conexe triunghiulare care implică forme sau părţi din firme ale tuturor celor trei regiuni – Japonia, Statele Unite şi Europa. Asemenea „consorţii trilaterale”, scrie el, „sunt formate în aproape toate zonele industriilor de vârf, inclusiv biotehnologia, computerele, robotica, semiconductorii, motoarele cu reacţie, puterea nucleară, fibrele de carbon şi alte materiale noi”. Acestea sunt mozaicuri de fabricaţie, iar ele retrasează graniţele afacerilor în moduri care vor redefini şi graniţele

naţionale.

În Italia, Bruno Lamborghini, vicepreşedinte al firmei Olivetti pentru cercetările economice corporatiste, vorbeşte despre „reţelizarea companiilor" bazată pe „alianţe, parteneriate, înţelegeri, cooperare tehnică şi de cercetare". Numai Olivetti singură aintratân cincizeci de asemenea aranjamente.

Poziţia competitivă, afirmă Lamborghini, „nu va mai depinde numai de (.:.) resursele interne", ci şi de configuraţia relaţiilor cu unităţile exterioare. Asemenea bazelor de-date, succesul este tot mai „relaţional".

Şi, în mod semnificativ, noile relaţii de producţie nu sunt fixe, rigide şi prespecificate – ca poziţia numelor şi adreselor într-o bază de date demodată. Sunt fluide şi eliberate de orice formă, la fel ca în *hyper-media.*

Noua organizare tip-mozaic a companiilor şi a economiei începe astfel să reflecte (şi să promoveze) schimbări în organizarea cunoaşterii însăşi.

Pentru a înţelege puterea din lumea afacerilor de mâine, să uităm, prin urmare, de fanteziile concentrării aproape totale, ale unei lumi dominate de mega-firme. Să ne gândim, în schimb, la mozaicurile puterii.

BOGĂŢIA RELAŢIONALĂ

În agitatul oraş Atlanta, Georgia, singura întreprindere gigant foloseşte cam 37.000 de muncitori. Acest reazem al economiei are un stat de salarii de peste 1.500.000.000 $ pe an. Utilajele sale esenţiale ocupă un spaţiu de peste 200.000 de metri pătraţi.

Această masivă întreprindere de servicii nu este, însă, o companie sau corporaţie. Este aeroportul din Atlanta.

E un mozaic gigantic constând din zeci de organizaţii separate – totul, de la firme ale liniilor aeriene, administrative, de închirieri de maşini şi de stivuitoare de marfă, până la agenţii guvernamentale ca Federal Aviation

Administration, Oficiul Poştal şi Serviciile Vamale. Salariaţii aparţin multor sindicate diferite, de la Asociaţia Piloţilor de Linie până la Maşinişti şi Camionagii.

Faptul că aeroportul din Atlanta creează avuţie nu e pus la îndoială de către hotelieri, patronii de restaurante, deţinătorii de interese funciare, comercianţi de maşini şi alţii din oraş, ca să nu-i mai menţionăm pe ceilalţi 56.000 de angajaţi din Atlanta, ale căror slujbe sunt indirect generate de către operaţiunile aeroportuare.

O foarte mică parte din această avere rezultă din efortul vreunei firme sau agenţii individuale, – Bogăţia care curge din amintitul meta-mozaic e în mod precis o funcţie a *relaţiihr* – a interdependenţei şi coordonării tuturor. Asemenea bazelor avansate de date computerizate, aeroportul Aflantei este, relaţional".

Deşi relaţiile au jucat întotdeauna un rol important în crearea avuţiei – fiind implicate în însuşi conceptul de diviziune a muncii – ele devin mult mai importante pe măsură ce creşte numărul şi diversitatea „jucătorilor" în sistemul mozaic.

În timp ce acest număr creşte aritmetic, relaţiile cresc combinatoriu.

Mai mult, aceste relaţii nu se mai pot baza pe comanda simplă, în care un participant impune comportarea celorlalţi. Datorită independenţei, jucătorii se bazează tot mai mult pe consens, explicit sau altminteri, care ţine seamă de interesele celor mulţi.

După cum cunoaşterea în sine este organizată relaţional sau sub formă de *hyper-media* – ceea ce înseamnă că poate fi reconfigurată oricând – şi organizaţia trebuie să devină hiper-flexibilă. Din acest motiv, o economie de firme mici care interacţionează reunindu-se în mozaicuri temporare e mai adaptabilă şi, în ultimă instanţă, mai productivă decât o economie clădită în jurul câtorva monoliţi rigizi.

[PUTERE ÎN MOZAICURI

[; Cu o generaţie în urmă, mozaicurile aveau o structură diferită. În mod jtipic, ele arătau ca nişte piramide sau aranjamente tiproată-cu-spiţe. O companie mare era înconjurată de un inel de furnizori şi distribuitori.

Gigantul domina celelalte firme din gruparea sa, comercianţi şi producători deopotrivă servind esenţialmente ca sateliţi ai lui. Clientela şi sindicatele muncitoreşti erau la rândul lor slabe, în comparaţie cu jumbocompania.

E de la sine înţeles că firmele mari continuă să exercite şi azi o teribilă influenţă. Dar situaţia se schimbă cu repeziciune.

Mai întâi, furnizorii actuali nu se mai rezumă doar să vândă bunuri s-au servicii. Ei oferă şi informaţii critice şi, contrar, absorb informaţii din bazele de date ale cumpărătorului. După cum o exprimă termenul argotic, „partenerizează" 95 cu clienţii lor.

La Apple Computer, spune C.E. O.-ul John Sculley, „suntem capabili să (...) ne bazăm pe o reţea independentă de parteneri de afaceri tripartiţi – autori de soft*ware in*dependenţi, fabricanţi de echipamente periferice, comercianţi şi angrosişti... Unii critici presupun greşit că asemenea aranjamente au dus la apariţia „corporaţiei găunoase", o cochilie vulnerabilă a cărei supravieţuire depinde de compartimentele exterioare".

Sculley contrazice această opinie, subliniind că respectivul aranjament-mozaic permite însăşi companiei Apple să fie suplă, mobilă şi adaptabilă, şi că, mai ales în timpuri de criză, „partenerii" au fost aceia care au ajutat firma Apple să răzbească. De fapt, protestează el, „pentru fiecare dolar de venit al companiei-catalizator, infrastructura externă poate genera trei până ia patru dolari suplimentari din vânzări (...). De-o mult mai mare importanţă este flexibilitatea sporită de a transforma în

ocazie prielnică schimbarea şi haosul”.

În trecut, companiile ironizau adesea retoricaparteneriatului. Astăzi, se pomenesc azvârlite în mijlocul său.

Urmărind configuraţiile informaţiei într-un mozaic-de-patere, dobândim un indiciu al locului unde se află adevărata putere şi productivitate. De exemplu, fluxurile de comunicaţii ar putea fi cele mai dense între un furnizor de piese şi un fabricant (sau, mai exact spus, între unităţile specifice fiecăruia). Operaţiunea de expediere la un capăt şi preluarea mărfii la celălalt formează, efectiv, o singură unitate organică o relaţie cheie. Faptul că din motive de contabilitate, sau financiare, unul face parte din Compania A iar celălalt din Compania B, este irelevant.

pentru realitatea productivă. De fapt, oamenii din ambele aceste.

departamente pot avea mai multe interese comune şi loialitate faţade relaţia lor decât faţă de propriile firme., i

*5 (în orig.) *„parmenng – (rix.) 4*

La Matsushita, în Japonia, procesul de parteneriat a fost oficializat într-o formă numită „înalta productivitate prin investirea înţelepciunii totale”.

Compania Matsushita se întâlneşte cu subcontractorii săi într-un stadiu timpuriu al proiectării unui produs şi le cere s-o ajute să-l îmbunătăţească, în scopul de a scurta intervalele de timp şi a scoate mai repede produsul pe piaţă.

Kozaburo Sikata, preşedinte al Kyoei-kai, asociaţiasubcontractorilor firmei Matsushita, se aşteaptă ca acest sistem să devină o practică standard, împărtăşirea, la început, a unor informaţii anterior confidenţiale, nu e un lucru pe care Matsushita să îl facă din bunătate sufletească, ci fiindcă fi cere competiţia. Şi putem fi siguri că, pe cât de mare e Matsushita, directorii săi ascultă atenţi când vorbesc cei 324 de furnizori

organizaţi.

Dincolo de aceste lucruri, în zilele noastre furnizorii nu mai sunt doar legaţi electronic de marea companie, ca spiţele de osia roţii; sunt, şi vor fi tot mai mult, legaţi şi între ei, ceea ce înseamnă că se află într-o poziţie r mult mai puternică pentru a forma coaliţii atunci când e necesar să aplice presiuni asupra firmei mari.

Mai există încă un motiv pentru care mozaicurile emergente nu mai constau în mod necesar din dominatori şi dominaţi. Odată cu spargerea corporaţiei monolitice în centre de profit, multe firme furnizoare sau consumatoare se pomenesc tratând nu cu întreaga forţă a unui gigant, ci cu un centru de profit mai mic şi adesea mai slab decât ele însele. Mărimea

firmei-mamă, cândva un factor major, e tot mai irelevantă.

I; Prin urmare, nu mai este de bun-simţ, când puterea trece de la monoliţi

la mozaicuri, să se ia drept garantat faptul că firmele gigant domină *l* mozaicurile din care fac parte.

I într-adevăr, marea firmă mai este presată şi din cealaltă parte, de către [clienţii care sunt tot mai organizaţi în „consilii ale utilizatorilor". În mod [declarat, aceste grupuri se află în afaceri pentru a face schimb de date tehnice. În realitate, ele alcătuiesc o nouă formă de iobby al consumatorilor.

f. Proliferând rapid şi înarmându-se cu specializare de înaltă putere Ilegală, tehnică şi de alte feluri, organizaţiile utilizatorilor reprezintă fputerea compensatoare şi pot adesea să-şi constrângă firmele furnizoare, Indiferent de proporţii, să le satisfacă solicitările.

I Asemenea grupuri sunt active mai ales în domeniul computerelor, Binde. de exemplu, sunt organizaţi utilizatorii de software V.A.X. şi Lotus.

Iplienţii I.B.M.-ului sunt organizaţi în numeroase grupuri, întrunite într-un Singur consiliu internaţional care reprezintă circa 10.000 de companii.

Inclusiv unele dintre cele mai mari ale lumii. Acum I.B.M. se laudă ca ascultă de utilizatorii săi. N-ar strica.

Membrii acestor grupuri pot fi în acelaşi timp clienţi, concurenţi şi *joint venturers-i.* Viaţa afacerilor devine derutant de poli-relaţională.

Prin urmare, ideea că doar câţiva giganţi monolitici vor comanda economia viitorului este naivă.

DINCOLO DE CORPORAŢIE

Asemenea schimbări în mare măsură neobservate ne vor forţa să regândim înseşi funcţiile firmei. Dacă o mare parte din valoarea adăugată derivă din *relaţiile* sistemului-mozaic, atunci valoarea pe care o produce firma şi valoarea proprie acesteia provin, parţial, din *poziţia* sa continuu schimbătoare în economia supra-simbolică.

Contabilii şi administratorii care încearcă să cuantifice valoarea adăugată şi s-o repartizeze unor anumiţi subsidiari sau centre de profit sunt obligaţi să emită judecăţi arbitrare, adesea absolut subiective, de vreme ce contabilitatea convenţională ignoră în mod tipic importanţa generatoare de valoare a „capitalului organizaţional” şi toate aceste relaţii complexe, în continuă schimbare. A ţine seama de categorii ca „bunăvoinţa” nu reflectă decât rudimentar şi inadecvat importanţa crescândă a unor asemenea patrimonii.

Teoreticienii managementului încep cu întârziere să vorbească despre „capitalul organizaţional”. Dar mai există şi ceea ce s-ar putea numi „capitalul poziţional” – locaţia strategică a firmei în păienjenişul de ansamblu al mozaicurilor şi meta-mozaicurilor.

În orice industrie dată, o poziţie crucială într-unul din aceste sisteme producătoare de avuţie o reprezintă banii din bancă – şi puterea din buzunar. A fi îngheţat afară sau

forţat spre periferie poate însemna un dezastru.

Toate acestea sugerează că marea corporaţie sau companie nu mai e cu necesitate instituţia centrală pentru producerea bogăţiei materiale în lumea capitalis la şi economiile avansate în general.

Ceea ce vedem este divorţul marii corporaţii de procesele materiale esenţiale pentru crearea averii. Acestea sunt înfăptuite de către afacerile mici sau medii, ori de către subcorporaţiile numite centre de profit. Cu atât de multă muncă efectuată în aceste unităţi, funcţiile administraţiei superioare în marea coqwraţie au tot mai puţin de-a face cu producţia asigurătoare şi mai mult eu stabilirea unor linii călăuzitoare strategice foarte generale: cu organizarea şi contabilizarea capitalului; cu litigiile şi lobby-urile; şi cu substituirea tuturor celorlalţi factori de putere prin informaţie.

Această delegare sau contractare externă a multora dintre funcţiile marii corporaţii – cândva, instituţia centrală de producţie din economie

— Are un precedent istoric.

Revoluţia industrială a răpit multe din funcţiile familiei tradiţionale

— Cealaltă instituţie-cheie a societăţii. Educaţia s-a transferat în şcoli, îngrijirea bătrânilor a trecut în seama statului, munca s-a mutat în fabrică, şi aşa mai departe. Astăzi, de vreme ce multe dintre fostele sale funcţii pot fi îndeplinite de unităţile mai mici înarmate cu tehnologia informatică de mare putere, marea firmă de afaceri este dezmoştenită similar de unele raţiuni tradiţionale ale existenţei ei.

Familia nu a dispărut după revoluţia industrială. Dar a devenit mai mică, şi-a asumat o responsabilitate mai redusă şi a pierdut mult din puterea sa vis-à-vis de alte instituţii din societate.

Acelaşi lucru se întâmplă cu marea corporaţie, în

timp ce tranzităm din era coşului-de-fum dominată de către afacerile brobdingnaghâene96.

Într-un cuvânt, chiar în timp ce marile corporaţii se extind, semnificaţia corporaţiei, ca instituţie, se contractă.

E încă prea devreme pentru ca oricare dintre noi să înţeleagă pe deplin mozaicurile de putere care iau acum rapid formă şi destinul pe termen lung al corporaţiei. Un lucru, însă, e sigur: ideea că o mică mână de companii gigant va domina economia de mâine este o caricatură de album a realităţii.

w Gigantice; de la „Brubtlinguag", legendara ţară a uriaşilor din „Călătoriile lui Gulliver" de Jonalhan Swii t (n. În)

CODA:

NOUL SISTEM DE CREARE A AVERII

Nu demult, Wendy's International, ale cărei 3.700 de restaurante de minuturi se întind din Statele Unite şi Japonia până în Grecia şi Guam, a introdus o comandă, Express Pak" pentru clienţii drive-in97.

Constă dintr-un hamburger, cartofi prăjiţi şi o Coca. Dar clientul nu trebuie să rostească decât cuvintele Express Pak în loc de-a specifica fiecare fel de mâncare separat. Ideea a fost de a accelera serviciul. În termenii unui purtător de cuvânt al Wendy's, „vorbim, probabil, doar trei secunde. Dar efectul cumulativ poate fi semnificativ".

Această inovaţie aparent măruntă în afaceri ne spune mult despre viitorul puterii. Căci viteza cu care face schimb de informaţii – chiar informaţii aparent nesemnificative – e legată de ascensiunea unui sistem complet nou de creare a avuţiei. Iar acest lucru se află dincolo de cele mai importante mutaţii de putere ale timpurilor noastre.

NOUL METABOLISM ELECTRONIC

Fireşte, cât de repede vinde Wendy's hamburgerii nu

constituie tocmai o problemă a cărei semnificaţie să cutremure pământul. Dar unul dintre cele mai importante lucruri de ştiut despre orice sistem şi, mai ales, orice sistem economic, este „timpul-de-ceas”, viteza cu care operează.

Fiecare sistem – de la sistemul circulator al organismului omenesc, până la sistemul de creare a averii în societate – poate opera numai la anumite viteze. Prea încet, se strică; prea repede, se dezmembrează. Toate sistemele constau din subsisteme care, de asemenea, funcţionează numai

97 (Ut.) h „conduce în”; localuri publice (restaurante, cinematografe, ele.) amenajate – iib forma de parking, unde clienţii intră şi folosesc serviciile stânit în propria maşină (n.tr.) în interiorul unei anumite game de viteze. „Pasul” întregului sistem poate fi gândit ca o medie a ratelor de schimb în diferitele sale părţi.

Fiecare economie naţională şi fiecare sistem de creare a avuţiei operează cu propriul său pas caracteristic. Fiecare are, astfel stând lucrurile, o rată metabolică unică.

Putem măsura viteza sistemului de făcut avere în multe moduri: în termenii proceselor maşinilor, ai tranzacţiilor omeneşti, ai fluxurilor de informaţii, viteza cu care cunoştinţele de laborator sunt traduse în produse economice, sau perioada de timp necesar pentru a lua anumite decizii, termenele de avans ale livrărilor, şi aşa mai departe.

Când comparăm pasul general al Primului Val sau al sistemelor agrare de creare a bogăţiei cu ritmul celui de AI Doilea Val sau al sistemelor industriale, devine clar că economiile coşului-de-fum funcţionează mai repede decât economiile argicole tradiţionale. Pe ori unde a trecut revoluţia industrială, ea a comutat procesele economice într-o viteză superioară.

Pe acelaşi principiu, noul sistem de creare a averii

descris în aceste pagini operează la viteze inimaginabile chiar şi cu o generaţie în urmă.

Metabolismul economic de azi ar fi rupt sistemul în bucăţi, mai demult.

Un nou microcip de Jieterojuncţie" care se comută pe *ou* şi *off* în două trilionimi de secundă simbolizează acest nou ritm, în *„Şocul viitorului",* publicat iniţial în 1970, argumentam că accelerarea schimbării va transforma societatea, şi arătam ce se întâmplă. cu sistemele când vitezele le depăşesc capacitatea de adaptare.

Demonstram că accelerarea în sine are efecte independente de natura schimbării implicate. Ascunsă în această descoperire se află o revelaţie economică ajungând până dincolo de vechiul clişeu *„lime is money".*

Efectul de accelerare implică, într-adevăr, o nouă şi puternică lege a economiei.

Această lege poate fi declarată simplu: când ritmul activităţilor economice se intensifică, fiecare unitate de timp ajunge să valoreze *mai mulţi bani.*

Această lege puternică, după cum vom vedea, conţine implicaţii profunde nu numai pentru afacerile individuale, ci şi pentru întregi economii şi relaţii globale *între* economii. Are un înţeles special pentru relaţiile dintre bogaţii şi săracii lumii.

98 „Timpul *este bani" (n.tr.)*

O GRINDINĂ DE PRETEXTE

Întoarcerea de la larga teorie economică la problemele practice ale vieţii cotidiene denotă clar că managerii de la Wendy's, grăbindu-şi afacerile, reacţionează faţă de clienţii care cer răspunsuri instantanee. Vor serviciu rapid şi vor produse care economisesc timp din viaţa lor. Căci, în cultura care tocmai se naşte, timpul însuşi devine un produs valoros.

Dincolo de asta, în economia crescând-competitivă a lumii de azi, abilitatea de a aduce repede produse pe piaţă

este esenţială. Vertiginoasa viteză cu care faxurile, V.C.R.-urile sau alte articole electronice mătură piaţa îi uimeşte pe fabricanţi şi clienţi deopotrivă.

În număr mic, maşinile de facsimil au existat de zeci de ani. Nu mai recent de 1961, laboratoarele de cercetare Xerox au demonstrat ceea ce se numea o maşină L.D.X. – pentru xerografie la mare distanţă" – care făcea mult din ceea ce fac faxurile de azi.

Mai multe lucruri i-au blocat comercializarea. Astfel, sistemele poştale încă mai funcţionau cu o eficienţă rezonabilă, în vreme ce sistemele telefonice erau relativ înapoiate, iar serviciile interurbane costisitoare.

Deodată, la sfârşitul anilor '80, s-au întâmplat simultan mai multe lucruri. Maşinile fax au putut fi produse la preţuri scăzute. Tehnologiile de telecomunicaţii au progresat enorm. A.T. & T. s-a dezagregat, ajutând la reducerea costurilor relative ale serviciilor interurbane din Statele Unite, între timp, serviciile poştale au decăzut (încetinind timpii de tranzacţie într-un moment când economia accelera). În plus, efectul de acceleraţie a ridicat valoarea economică a fiecărei secunde potenţiale economisite printr-o maşină fax. Laolaltă, aceşti factori convergenţi au deschis o piaţă care apoi s-a extins cu iuţeală explozivă.

În primăvara anului 1988, parcă peste noapte, americanii au primit o grindină de telefoane de la prieteni şi asociaţi de afaceri, insistând să-şi instaleze un fax. În câteva luni, milioane de faxuri bâzâiau şi piuiau prin toată America.

În actualele condiţii de concurenţă, rata inovaţiei de produse e atât de rapidă, încât aproape înainte ca un produs să fie lansat, apare următoarea generaţie de produse mai bune. După ce ai cumpărat recent douăzeci de megabiţi de spaţiu pe nard disc pentru un *personal computer,* ar trebui. acum să-ţi cumperi patruzeci,

şaptezeci – sau doar încă douăzeci, în anticiparea faptului că înmagazinarea CD-ROM va fi curând disponibilă?

99 (în orig.) *longdistance xerogmphy (n. tt.)*

(La ora când aceste cifre vor vedea lumina tiparului, s-ar putea să pară primitive.)

Într-o terminologie care aminteşte de zborurile spaţiale sau războiul nuclear, pieţarii vorbesc acum de „fereastra de lansare" – intervalul peste măsură de scurt după care un nou produs riscă să cadă datorită concurenţei unor „modele mai evoluate.

Aceste presiuni accelerative duc ia noi metode de producţie. Astfel, un mod de a te mişca mai repede este acela de a face simultan ceea ce obişnuiai să faci secvenţial. De aici, recenta apariţie a termenului *inginerie simultanăm.*

În trecut, un nou produs era mai întâi proiectat, iar metodele de fabricaţie interveneau mai târziu. Astăzi, spune David W. Clark, vicepreşedinte cu ingineria la Jervis B. Webb Company, o firmă de echipamente pentru mânuirea materialelor, „defineşti şi proiectezi procesul de fabricaţie concurent cu proiectarea produsului finit".

„S. E.", după cum se ştie, pretinde o coordonare şi precizie fără precedent. Jerry Robertson de la Automation Technology Products declară: „Conceptul de inginerie simultană (...) pluteşte în jurul nostru de peste cincisprezece ani". Abia recent, însă, „progresul în puterea de computerizare şi capacitatea bazelor de date" a început să-l facă fezabil.

Un alt pas accelerativ este acela de a elimina sau reproiecta piese – a face produse cu mai puţine componente şi a le modulariza. Acest lucru necesită toleranţe mai exacte şi nivele mai înalte de informaţie şi cunoaştere. I.B.M. a reproiectat o componentă a imprimantei sale 4720 şi nu numai că i-a redus costul de la 5.95 $ per unitate la 1.81 $, dar a mai şi scurtat timpul de

fabricaţie de la trei minute la câteva secunde. La fel ca în cazul Wendy’s, secundele contează.

Iar un alt pas accelerativ este introducerea livrării „tocmai-la-timp” a componentelor, sub pionieratul japonezilor. În loc ca furnizorii să mai scoată serii lungi ale câte unei piese şi a le livra în tranşe numeroase la intervale rare, sistemul presupune livrarea frecventă a unor numere mici din fiecare piesă, exact atunci când sunt cerute pentru asamblare. Efectul acestei inovaţii este grăbirea producţiei şi reducerea substanţială a capitalului blocat în inventar. Compania britanică Rolls-Royce, de exemplu, raportează că sistemul său themai-ia-timp a tăiat termenele de avans şi inventar cu 75%.

Viteza răspunsului faţă de cererea clientului a devenit un factor critic care diferenţiază produsele sau serviciile unei companii de cele ale alteia.

I (H) (îtiorig.) *simultuneatisenghieering* – (abr.) S.E. (n.tr.)

Agenţiile de voiaj, băncile, serviciile financiare, localurile de minuturi, toate se iau la întrecere să ofere informaţii şi gratificaţii instantanee.

În trecut, patronii căutau să accelereze producţia prin grăbirea munditorilor. Una dintre marile contribuţii umanizatoare ale vechii mişcări a sindicatelor muncitoreşti a fost lupta sa pentru limitarea acestei grăbiri, în mii de fabrici şi birouri înapoiate, această bătălie încă nu a fost câştigată.

Sub noile sisteme de creare a avuţiei, însă, costurile muncii manuale au coborât vertiginos ca procentaj din costul general, iar viteza” se câştigă nu prin asudarea forţei de muncă, ci prin reorganizarea inteligentă şi sofisticatele schimburi electronice de informaţii. Cunoaşterea substituie transpiraţia pe măsură ce întregul sistem câştigă viteză.

În iunie, 1986, Motorola, Inc., a format o echipă din

douăzeci şi patru de membri – denumită codificat *Te-am Banditm* – şi i-a încredinţat o misiune aparent imposibilă. Scopul său era de a proiecta un nou radiopager şi un agregat de fabricaţie cu integrare computerizată *world-class* pentru a-l produce. Noua uzină trebuia să întrunească pretenţii de calitate super-evoluate, definite printr-o probabilitate de 99, 9997% ca fiecare unitate de produs să fie perfectă.

Limita de timp: optsprezece luni.

Astăzi, la Boynton Beach, Florida, uzina produce radio-pagere specializate în tranşe de câte unul singur din fiecare gen. Douăzeci şi şapte de roboţi realizează munca fizică. Din patruzeci de salariaţi, numai unul atinge efectiv produsul. Operaţiunea *Te-am Bandit* a reuşit – cu şaptesprezece zile în avans.

Chiar şi industria de automobile, un dinozaur lent în comparaţie cu industria camerelor de luat vederi sau a produselor electronice, se luptă să scurteze haremurile de timp.

Succesul industriei japoneze de maşini reprezintă parţial o reflectare a faptului că fabricanţii japonezi pot proiecta şi introduce un model complet nou în jumătate din timpul necesar europenilor şi americanilor.

La Toyota, pe care Joseph L. Bower şi Thomas M. Hout o caracterizează în *„Harvard Business Service" ca* pe o „companie cu ciclu rapid", ingineria simultană, sistemele de informaţii avansate, echipele cu auto-organizare şi împărtăşirea informaţiilor cu furnizorii într-o etapă prematură, rezultă, după Hout şi Bower, într-un „ciclu de dezvoltare mereu mai rapid, (...) frecvente introduceri de noi produse, şi un flux constant de inovaţii majore şi minore asupra modelelor existente".

101 Banditul de echipă (n.tr.)

În mod similar, cei doi citează cazul unei bănci care a redus timpul necesar pentru a lua o decizie asupra unui

formular de împrumut deja câteva zile la treizeci de minute, prezentând simultan informaţiile utile unui grup de specialişti în împrumuturi, în loc să le transfere secvenţial de la un specialist la următorul.

Atât de puternic este „efectul accelerativ”, conform cu consultantul Howard M. Anderson, fondator al Yankee Group, încât companiile trebuie acum să aibă „un singur ţel dominant: viteza. Viteza cu orice preţ… hiperviteza”.

Ceea ce rezultă este un sistem economic radical nou, care funcţionează cu viteze mult mai mari decât oricare altul din istorie.

BOGĂŢIA ZILEI DE MÂINE

În paginile anterioare am schiţat elementele acestui nou sistem de creare a bogăţiei. Acum este posibil să punem toate piesele la un loc, într-un singur cadru coerent. Procedând astfel, devine clar cât de revoluţionar este într-adevăr acest nou mod de a face avuţia – şi cât de net diferit de felurile cum se producea avuţia în trecut.

1. Noul sistem accelerat de creare a bogăţiei este tot mai dependent de schimbul de date, informaţii şi cunoştinţe. Este „supra-simbolic”.

Când nu se schimbă nicio informaţie, nu se creează nicio avuţie nouă.

2. Noul sistem trece dincolo de producţia de masă, la producţia flexibilă, specializată sau „de-masificată”. Datorită noilor tehnologii de informaţie, este capabil să producă serii scurte de articole extrem de variate, specializate chiar. Ia costuri apropiate de cele ale produselor de masă.

3. Factorii convenţionali de producţie – pământul, munca, noile materiale şi capitalul – devin mai puţin importanţi, odată ce îi substituie cunoaşterea simbolică.

4. În locul banilor de hârtie sau metal, informaţia electronică devine adevăratul mediii de schimb. Capitalul devine extrem de fluid, astfel că poturi enorme pot fi

asamblate şi dispersate peste noapte. În pofida uriaşelor concentrări actuale, numărul surselor de capital se înmulţeşte.

5. Bunurile şi serviciile sunt modularizate şi configurate în sisteme, ceea ce necesită o multiplicare şi constantă revizuire a standardelor.

Acest lucru duce la războaie pentru controlul informaţiei pe care se bazează standardele.

6. Birocraţiile încete sunt înlocuite de către mici unităţi de muncă

(de-masificate), echipe temporare sau „ad-hocratice", alianţe şi consorţii de afaceri tot mai complexe. Ierarhia este aplatizată sau eliminată, pentru a grăbi luarea deciziilor. Organizarea birocratică a cunoaşterii este înlocuită de sistemele informaţiilor în curgere liberă.

7. Numărul şi diversitatea unităţilor organizaţionale se măresc. Cu cât sunt mai multe asemenea unităţii cu atât mai multe tranzacţii operează între ele şi trebuie generate şi comunicate mai multe informaţii.

8. Muncitorii devin tot mai puţin interşanjabili. Muncitorii industriali erau proprietarii a puţine unelte de producţie. Astăzi, cele mai puternice instrumente de amplificare a averii sunt simbolurile dinăuntrul capetelor muncitorilor. Prin urmare, muncitorii sunt proprietari ai unei părţi critice, adesea neînlocuibile, a „mijloacelor de producţie"...

9. Noul erou nu mai este lucrătorul cu guler albastru, finanţistul sau managerul, ci inovatorul (fie înăuntrul, fie în afara unei mari organizaţii) care combină cunoaşterea imaginativă cu acţiunea.

10. Crearea averii este tot mai recunoscută ca fiind un proces circular, cu deşeurile reciclate în materii prime pentru următorul ciclu de producţie. Această metodă presupune monitorizare computerizată şi niveluri mereu mai profunde ale cunoaşterii ştiinţifice şi ambientale.

11. Producătorul şi consumatorul, separaţi prin revoluţia industrială, sunt reuniţi în ciclul de creare a averii, ai clientul contribuind nu numai prin bani, ci şi prin informaţii despre piaţă şi design, vitale pentru procesul de producţie. Cumpărătorul şi furnizorul împărtăşesc date, informaţii şi cunoştinţe. Într-o bună zi, clienţii ar putea de asemenea să apese butoane care activează de la distanţă procesele de producţie. Consumatorul şi producătorul fuzionează într-un „prosumator”.

12. Noul sistem de creare a bogăţiei este atât local, cât şi global.

Microtehnologii puternice fac posibilă realizarea locală a ceea ce înainte nu se putea face economic decât pe scară naţională.

Simultan, multe funcţii se propagă dincolo de hotarele naţionale, integrând activităţi din multe naţiuni într-un singur efort productiv.

Aceste douăsprezece elemente ale economiei accelerative sunt corelate şi întăresc reciproc rolul datelor, informaţiilor şi cunoştinţelor pe tot ansamblul economiei. Definesc noul sistem revoluţionar al creării de avuţie *high-tech.* Pe măsură ce piesele componente ale acestui sistem se alătură, ele subminează structurile de putere concepute spre a susţine sistemul de creare a avuţiei din era industrială.

Noul sistem al creării bogăţiei, aşa cum este sumârizat aici, ajută să se explice cutremurătoarele frământări care se răspândesc actualmente pe toată suprafaţa planetei – zguduiri premonitorii care vestesc o coliziune a sistemelor de creare a avuţiei pe o scară. nemaivăzută până în prezent.

PARTEA A CINCEA

POLITICA DE POWERSHIFT

DECENIILE DECISIVE

În Bluefield, West Virginia, la data. de 9 noiembrie

1989, o profesoară a plâns. Pe tot cuprinsul lumii, milioane de oameni au împărtăşit acest moment de bucurie. Lipiţi de ecranele televizoarelor, au văzut cum era dărâmat Zidul Berlinului. Timp de-o întreagă generaţie, est-germanii fuseseră închişi, schingiuiţi sau împuşcaţi pentru a fi încercat să treacă acel zid lung de 45 de kilometri. Acum, şiroiau prin el în Germania de Vest, cu ochi strălucitori, pe chipuri citindu-H-se toate sentimentele, de la însufleţire la şocul cultural. Curând, ciocanele s-au pus.

pe treabă. Iar azi, rămăşiţele zidului care secţiona odinioară Berlinul şi, într-adevăr, toată Germania, sunt suveniruri de piatră şi ciment care adună praful pe nenumărate poliţe.

Întrucât a concretizat, s-ar putea spune, sfârşitul totalitarismului impus de către sovietici asupra întregii Europe Centrale şi de Est, prăbuşirea zidului a provocat în Vest un răspuns entuziast. Intelectuali şi politicieni miopi s-au alăturat într-o odă a bucuriei de care ar fi fost mândru până şi Beethoven. Cu marxismul pe butuci, cântau ei în cor, viitorul democraţiei era acum asigurat. Ajunseserăm tocmai la sfârşitul ideologiei însăşi.

Astăzi, Europa de Est clocoteşte de instabilitate. Polonia are în faţă colapsul economic total. În România, mulţimile se luptă pe străzi102. Iar preşedintele Iugoslaviei avertizează că „patridele de extremă-dreaptă” şi „forţele revanşarde” ar putea declanşa „războiul civil şi posibilitatea intervenţiei străine armate” 103. Antisemitismul şi străvechile un etnice fac ravagii. Frontierele postbelice se readuc în discuţie. Prăbuşirea puterii sovietice asupra Europei de Est, departe de a asigura democraţia, a deschis

102 Aceste rânduri au fost scrise şi publicate în 1990, fiind deci adecvate acelui moment istoric (n.tr.)

lw Aceste averti smente sau adeverit *Hrteram,* în foarte seurt ti m² – (n.tr.

un vid inflamabil în care par gata să se repeadă nebunii şi instigatorii.

Avântul spre integrare al Europei de Vest a fost aruncat pradă confuziei.

Peste acest vast spectacol continental se întrezăresc ameninţările unei sciziuni sovietice care ar putea declanşa cu uşurinţă o generaţie de războaie, reactivând pericolele nucleare care se presupunea că se relaxaseră.

În mod ironic, deşi alcătuite din milioane de oameni care niciodată n-au avut de luptat pentru libertate, democraţiile consolidate din America de Nord, Europa de Vest şi Japonia se află ele însele în faţa unei iminente crize interne. Democraţia intră în deceniile ei decisive. Căci ne găsim la sfârşitul epocii democraţiei de masă – şi aceasta este singura pe care a cunoscut-o vreodată era industrială.

DINASTII ŞI DEMOCRAŢII

În orice sistem, democratic sau nu, e nevoie să existe o oarecare congruenţă între felul în care creează un popor avuţia şi modul în care se guvernează. Dacă sistemul politic şi cel economic sunt prea diferite, unul dintre ele îl va distruge în cele din urmă pe celălalt.

Numai de două ori până acum, pe parcursul istoriei, am inventat noi, oamenii, un mod cu totul aou de a crea bogăţia. Şi de fiecare dată, am inventat noi forme de guvernământ care să-l însoţească.

Răspândirea agriculturii a eradicat grupările tribale, cetele de vânători şi alte aranjamente sociale şi politice, înlocuindu-le cu oraşele-stat, regatele dinastice şi imperiile feudale. Revoluţia industrială, la rândul ei, a anihilat multe dintre acestea. Odată cu producţia de masă, consumul de masa şi mijloacele de informare în masă, în multe ţări s-a format un sistem analog: „democraţia de masă”.

Democraţia de masă, însă, a întâmpinat o rezistenţă înverşunată.

Vechile forţe ale agrarianismului feudal – nobilimea

moşierească, biserica ierarhică şi apologeţii lor intelectuali şi culturali – s-au opus, s-au coalizat şi au înfruntat industrialismul în ascensiune şi democraţia de masă pe care o aducea adesea după el.

Într-adevăr, în toate societăţile coşului-de-fum, lupta politică centrală nu se purtase, cum îşi imaginează mulţi. Între stânga şi dreapta. A avut loc între admiratorii agrarianismului din Primul Val şi ai „tradiţionalismului", pe de o parte, şi forţele industrialismului celui de Al Doilea Val sau ale „modernismului", pe de altă parte.

Asemenea lupte pentru putere se poartă adesea şi sub alte stindarde – naţionalismul, de exemplu, sau religia, sau drepturile civile. Cuprind viaţa de familie, relaţiile de rudenie, şcolile, profesiunile, artele, precum. şi politica. Astăzi, acest conflict istoric, care încă mai bântuie, este pus în umbră de unul nou – lupta unei civilizaţii post-moderne, din Al. Treilea Val, atât contra modernismului, cât şi a tradiţionalismului.

Şi dacă e adevărat că o nouă economie bazată pe cunoaştere subminează producţia coşului-de-fum, atunci ar fi cazul să ne aşteptăm la o bătălie istorică pentru a ne reforma instituţiile politice, aducându-le în acord cu economia revoluţionară a post-producfiei-de-masă.

Toate societăţile industriale fac deja faţă unor crize convergente – crize în sistemele lor fundamentale: sistemele urbane, sistemele de sănătate, sistemele de bunăstare, sistemele de transport, sistemele ecologice. Politicienii coşului-de-fum continuă să răspundă acestor crize pe rând, cu variaţii ale vechilor tactici de abordare. Dârele s-ar putea să fie insolubile datorită instituţiilor existente, concepute pentru societatea de masă.

În plus, economia în ascensiune ne azvârle crize şi probleme cu totul noi, care sfarmă ipotezele convenţionale şi alianţele erei democraţiei de masă.

NIVELURI DE COMUTARE

Vremea democraţiei de masă a fost şi perioada unor imense concentrări de putere la nivelul naţiunii. Aceste concentrări reflectau progresul tehnologiei de producţie în masă şi al pieţelor naţionale.

Tehnologiile de serie scurtă ale prezentului fac ca situaţia să se schimbe.

Să luăm de pildă o pâine.

Făinoasele au provenit iniţial din rjurtării locale. Dar, odată cu industrializarea, brutăriile lui mama-şi-tata au fost copleşite de supermarketuri care cumpărau alimentele coapte de la companii naţionale gigantice ca Nabisco din Statele Unite. Astăzi, în mod surprinzător, multe supermarketuri din S.U.A., pe lângă vânzarea mărcilor naţionale, au început să coacă produse în propriile lor incinte. Cercul se închide – dar pe baza unei tehnologii mai sofisticate.

Fotografiile, cândva trimise la Rochester. 'New York, pentru a fi procesate centralizat de către Kodak, se pot developa şi copia acum la fiecare colţ de stradă. Tipărirea comercială, care înainte prelinsese investiţii masive şi maşinării complexe, se poate realiza actualmente folosind echipamente de copiere mici şi avansate, în ateliere din orice cartier. Noile tehnologii fac astfel ca producţia locală să fie din nou competitivă.

Simultan, însă, economia avansată transferă alte forme de producţie la nivelul global. Maşrniie, computerele şi multe alte produse nu se mai fabrică acum în câte o singură ţară, ci necesită componente şi asamblări în multe ţari. Aceste schimbări gemene, una coborând producţia iar alta urcând-o, au paralele politice directe.

Împreună, ele explică de ce constatăm presiuni pentru descentralizarea politică în toate naţiunile *high-ttch,* din Japonia şi Statele Unite, prin toată Europa – alături de tentative simultane de a muta puterea în sus, spre agenţiile supra-naţionale.

Cea mai semnificativă dintre acestea din urmă este insistenţa Comunităţii Europene de a recentraliza puterea la un nivel mai înalt, creând o singură piaţă integrată, împreună cu o singură moneda de circulaţie şi o singură bancă centrală.

Dar chiar în timp ce tăvălugul CE. Încearcă să turtească diferenţele şi să concentreze luarea deciziilor politice şi economice, felurite regiuni profită de atacul său de sus asupra puterii naţionale, pentru a lansa un atac paralel de jos. „Piaţa Europeană unică", spune Jean Chemain, şeful agenţiei de dezvoltare economică pentru zona din jurul oraşului francez Lyon – „ne oferă o mare ocazie de a sparge centralizarea Parisului". De fapt, toată regiunea Rhône-Alpi, din care face parte şi Lyon-ul, se cuplează cu regiuni din afara Franţei – Catalania, Lombardia şi Baden Wiiritemberg – în urmărirea unor interese reciproce.

Răspândindu-se, economia supra-simbolică va crea premisele unor radicale comutări de putere printre nivelurile locale, regionale, naţionale şi globale. Poate fi de aşteptat ca „politica nivelurilor" să scindeze electoratul în patru grupări distincte: „globalişti", „naţionalişti", „regiohalişti" şi „localişti". Fiecare îşi va apăra cu ferocitate identitatea asumată (şi interesele economice). Fiecare va căuta aliaţi.

Fiecare grupare va atrage diferiţi susţinători financiari şi industriali, în funcţie de propriile-i interese, dar va atrage şi artişti talentaţi, scriitori şi intelectuali capabili care le vor fabrica cuvenitele raţiuni ideologice de a fi.

Ba chiar, – contrar opiniei convenţionale – multe regiuni şi localităţi, în loc să devină mai uniforme, sunt destinate să se diversifice şi mai mult. „Faceţi o gravă greşeală dacă priviţi S.U.A. ca pe o entitate.

Diferitele zone ale Statelor Unite se deosebesc între

ele ca ziua şi noaptea, „spune James Crupi, preşedintele Centrului de Conducere Internaţională cu baza la Dallas.

Am putea să nu mergem atât de departe pe cât ne îndeamnă Crupi.

care sugerează că „Statele Unite sunt pe cale să devină o naţiune de oraşeslat”. Dar o privire atentă la statisticile anilor ”80 ne arată deja diferenţe tot mai ample între cele două coaste, Midwest şi pata de petrol104, precum şi între marile centre urbane şi suburbii. Fie că se măsoară în avantaje locative, niveluri de angajare, investiţii sau condiţii sociale, aceste diferenţe au toate şansele să se adâncească, mai degrabă decât să se restrângă, sub impactul unei noi economii care vine împotriva omogenizării din era coşului-de-fum.

Pe măsură ce regiunile şi localităţile îşi dobândesc propriul caracter cultural, tehnologicşi politic, guvernelor le va fi tot mai greu să administreze economia prin intermediul instrumentelor tradiţionale ale reglementărilor băncii centrale, impozitelor şi controlului financiar.

Ridicarea sau coborârea ratelor de interes sau stabilirea unui nou cuantum fiscal va produce consecinţe radical diferite în părţi diferite ale aceleiaşi ţări.

Şi odată ce aceste deosebiri se accentuează, ele ar putea foarte bine să declanşeze o explozie de mişcări extremiste pretinzând autonomie regională sau locală ori chiar secesiunea propriu-zisă. Bombele sunt prezente, aşteptând să fie detonate în toate economiile avansate.

În orice naţiune, unele regiuni se consideră deja înşelate economic de autorităţile centrale. Promisiunile de a reduce diferenţierile regionale au dat prea puţine rezultate, după cum vă poate depune mărturie orice locuitor al oraşului Glasgow. (Reînnoirea sentimentului secesionist în Scoţia, conform raptaartelor din presă, a îngrijorat-o pe Regină destul ca să-şi exprime temerile private faţă de frângerea Regatului Unit.) Canada se ţine

strânsă la un loc cu un fir de păr.

Mai mult, în afara inechităţilor economice, mai există şi celule etnice şi lingvistice de secesiune care supurează de mult, în locuri ca Tirolul de Sud, Bretania, Alsacia, Flandra, Catalania. O Europă de Vest unită va trebui să garanteze autonomie regională şi locală crescută – sau să zdrobească toate aceste mişcări cu un pumn de oţel.

În Europa Centrală, atâta timp cât au domnit Habsburgii, în secolul al XIX-lea şi începutul secolului XX, puterea centrală (abia) a reprimat ostilităţile dintre supuşii săi germani, italieni, polonezi, maghiari, slovaci şi austrieci. Odată ce puterea Habsburgilor s-a dezintegrat, după primul război mondial, aceste grupări s-au aruncai cu sălbăticie una în beregata alteia. Prăbuşirea puterii sovietice *în* Europa Centrală" a deşteptat stafii de vârstă seculară. Asistăm deja la o intensificare acută a conflictului privind minoritatea ungară din România şi cea turcă din Bulgaria.

11, 4 fân orig.) *tiKoilp» Ich* = principalul bazin petrolifer al S.U. A... cuprinzând statele eeniral-sudice Kansas, Oklahoim, Texas şi bniwiana *(n. lr.)*

Mai spre Sud, Iugoslavia s-ar putea dezmembra, după teiul cum se războiesc între ei sârbii, albanezii, croaţii şi celelalte naţionalităţi. Şi toate acestea ignoră giganticele forţe centrifugale care ameninţă să facă ţăndări însăşi Uniunea Sovietică.

Perioada coşului-de-fum a fost marea eră a clădirii naţiunilor, care a dus la controlul central asupra comunităţilor mici, oraşelor-stat, regiunilor şi provinciilor. Această consolidare a făcut din capitalele naţionale nişte enorme centre ale puterii destat. Declinul erei coşului-de-fum va elibera resentimente profunde până-n măduva oaselor, maree emoţionale vaste şi violente, însoţind transferul de locaţie a puterii. În multe părţi ale lumii, se vor înmulţi grupările extremiste pentru care democraţia e

un obstacol sâcâitor, gata să fie distrus dacă stă în calea patimilor lor fanatice.

POLITICI MONDIALE

În perioada democraţiei de masa, oameniipartidele şi politica erau catalogate, în mod tipic, fie de stânga, fie de dreapta. Problemele erau de obicei „interne" sau „externe". Se înscriau într-un cadru clar.

Noul sistem de creare a bogăţiei aruncă în desuetudine aceste etichete şi coaliţiile care le-au însoţit. Catastrofele ecologice nu sunt nici de dreapta, nici de stânga, iar unele sunt atât interne *cât şi* internaţionale.

Multe dintre cele mai serioase probleme ambientale – rje la poluarea atmosferică până la reziduurile toxice – sunt produse secundare ale vechilor metode industriale de creare a avuţiei. Dimpotrivă, noul sistem, cu substituirea sa dintre cunoaştere şi resursele materiale, cu dispersia în locul concentrării producţiei, cu crescânda eficienţă energetică şi potenţialul său de progrese dramatice în tehnologiile de reciclare, nutreşte speranţa de a combina sanitatea ecologică şi progresul economic.

Este, totuşi, improbabil ca următorul deceniu sau două să treacă fără noi Cernobîluri, Bhopaluri şi deversări de petrol în Alaska, moşteniri ale epocii coşului-de-fum. Acestea, la rândul lor, vor duce la conflicte acerbe, pentru noile tehnologii şi posibilele lor consecinţe. Grupările sociale din fiecare ţara (şi, realmente, ţări întregi) vor pretinde „garanţii ecologice" una de la alta şi vor lupta pentru alocarea costurilor de curăţenie. Altele, vor cere „şantaj ecologic" sau „răscumpărare" pentru a se abţine de la acţiuni care ar putea cauza căderi radioactive, ploi acide, schimbări meteorologice, reziduuri toxice sau alte produse periculoase, pestegraniţele vecinilor.

Vor ajunge oare economiile înaintate să execute „plăţi de bunăstare ecologică" Braziliilor şi Indiilor lumii pentru a le opri să distrugă pădurile luxuriante, junglele

sau alte resurse ambientale? Cum rămâne cu catastrofele naturale în economia unei lumi proaspăt reţelizate? Un cutremur la Tokyo ar putea de-acum să arunce Wall Streetul de-a rostogolul pradă haosului. Ar trebui Wall Streetul să contribuie la programele de pregătire pentru caz de cutremur ale oraşului Tokyo?

Asemenea probleme sunt de stânga sau de dreapta? Interne sau externe?

Încercarea de a trata politic chestiunile de acest gen nu numai că va fragmenta vechile alianţe, dar va odrăsli şi mai mulţi entuziaşti – salvatori ai lumii pentru care cerinţele ambientale (aşa cum le definesc ei) întrec în importanţă drăgălăşeniile democraţiei.

O EXPLOZIE DE ETNICI

Pe măsură ce se dezvoltă, economia supra-simbolică este însoţită de deplasări şi migrări ale populaţiei. Împotriva politicilor de emigrare – aprig controversate în orice timpuri – se vor da lupte pe un fond marcat de naţionalism atavic şi etnicism, nu numai în locuri retrase, ca Armenia şi Azerbaidjanul, sau în Albania şi Serbia, ci şi în New York şi Nagoya, Liverpool şi Lyon.

În societăţile industriale de masă, rasismul a luat forma tipică a persecutării unei minorităţi de către o majoritate. Această formă de patologie socială continuă să reprezinte o ameninţare la adresa democraţiei. Durii albi de stradă, *skinheads-ii,* admiratorii naziştilor, după cum afirmă Morris Dees de la Centrul Legal din Sud pentru Sărăcie, „sunt pe cale să devină (…) terorişti interni”.

Dar noul sistem de creare a avuţiei aduce cu sine de-masificări şi nivele de diversitate socială mult mai înalte. Astfel, în plus faţă de tradiţionalul conflict între majoritate şi minorităţi, guvernele democratice trebuie să se descurce acum cu războiul deschis *între* grupuri minoritare rivale, cum s-a întâmplat în Miami, de exemplu, între emigranţii cubanezi şi cei haitieni, şi prin alte părţi ale Statelor Unite,

între afro-americani şi hispanici. În Los Angeles, mexicano-americanii se luptă pentru slujbele deţinute de cubano-americani. În abundentul Great Neck, pe Long Island, lângă New York City, cresc tensiunile între evreii născuţi în America şi evreii iranien emigranţi, care refuză să renunţe la vechile lor obiceiuri de viaţă. Grupurile rap afro-americane vând discuri antisemite. Prăvălierai coreeni şi afro-americani se ciocnesc în oraşele din centrul. continentului.

Sub impactul noujui sistem de producţie, rezistenţa faţă de „căldarea de topit" se intensifică pretutindeni. În locul omogenizării, grupările etnice, rasiale şi religioase cer dreptul de a fi – şi de a rămâne –, cu mândrie, diferite. Asimilarea a fost idealul societăţii industriale, corespunzând nevoii acesteia de omogenizare a forţei de muncă. Noul – ideal este diversitatea, corespunzând eterogenităţii noului sistem de creaţie a averii.

Guvernele pot fi nevoite, într-o atmosferă de ostilitate, să satisfacă anumite grupuri care insistă să-şi conserve identitatea culturală – toţi, de la turci, în Germania, sau coreeni, filipinezi şi emigranţi din Insulele Mărilor Sudului, în Japonia, până la nord-africanii din Franţa. În acelaşi timp, guvernele vor fi nevoite şi să medieze între ei.

Această sarcină va deveni progresiv tot mai grea, dat fiind că ideal de omogenitate (în Japonia, de exemplu) sau al „căldării de topit" (în Statele Unite) este înlocuit de acela al „salatierei" – un castron în care diversele ingrediente îşi păstrează identitatea.

Los Angeles-ul cu Koreatown-ul său, suburbiile vietnameze, numeroasa populaţie Chicano105, cele circa şaptezeci şi cinci de publicaţii orientate etnic, ca să nu-i mai pomenim pe evrei, afro-americam, japonezi, chinezi şi amplul sector iranian, oferă un exemplu al noii diversităţi. Dar idealul salatierei înseamnă că guvernele vor avea

nevoie de noi instrumente legale şi sociale care acum le lipsesc, dacă vor să arbitreze disputele tot mai complexe şi potenţial violente. Potenţialul extremismului anti-democratic şi al violenţei se ridică chiar în timp ce regiuni, naţiuni şi forţe supra-naţionale se luptă pentru putere.

DEMOCRAŢIE ÎN MOZAIC

Democraţia de masă implică existenţa „maselor”. Se bazează pe mişcări de masă, partide politice de masă şi mijloace de informare în masă.

Dar ce se întâmplă când societatea de masă începe să se de-masifice – când mişcările, partidele şi mijloacele de informare se fac ţăndări? Pe măsură de avansăm spre o economie bazată pe munca non-interşanjabilă, în ce sens putem continua să vorbim despre „mase”?

Dacă tehnologia permite specializarea produselor, dacă pieţele sunt fragmentate în nişe, dacă mijloacele de informare se multiplică şi servesc un public tot mai îngustat, dacă până şi structura şi cultura familiei devin mereu mai eterogene, de ce-ar trebui politica încă să mai presupună existenţa maselor omogene?

105 Nativi americani de ascendenţă mexicana (n în)

Toate aceste schimbări – fie că e vorba de accentuarea localismului, rezistenţa faţă de globalizare, activismul ecologic sau tot mai înaltele conştiinţe etnice şi rasiale – reflectă diversitatea socială crescândă a. economiilor avansate. Ele indică sfârşitul societăţii de masă.

Dar, odată cu de-masificarea, se diversifică necesităţile populaţiei şi, prin urmare, cerinţele sale politice. Întocmai cum cercetătorii pieţei în afaceri găsesc segmente şi „micro-pieţe” tot mai diferenţiate pentru produse, oglindind varietatea în accentuare a stilurilor de viaţă, la fel şi politicienii sunt bombardaţi de mereu mai diverse pretenţii din partea corpurilor lor electorale.

În vreme ce mişcările de masă umplu Piaţa Tien An-

men din Beijing sau Piaţa Wenceslas din Praga, în naţiunile înalt-tehnologice mişcarea de masă, deşi încă un factor însemnat, tinde să se fragmenteze. Consensul de masă (pentru doar o mână de chestiuni intens-prioritare) devine tot mai greu de găsit.

Prin urmare, rezultatul iniţial al spargerii societăţii de masă este un zguduitor salt în pura complexitate a politicii. În termenii câştigării alegerilor, marii lideri ai erei industriale aveau de rezolvat o sarcină aparent simplă. În 1932, Franklin D. Roosevelt a putut aduna o coaliţie de-o jumătate de duzină de grupuri – muncitorii urbani, fermierii săraci, cetăţenii născuţi în străinătate, intelectualii. Cu aceştia, Partidul Democrat a fost capabil să deţină puterea la Washington timp de o treime de secol.

Astăzi, un candidat la preşedinţia americană trebuie să asambleze o coaliţie compusă nu din patru sau şase blocuri majore, ci din sute de grupări, fiecare cu propria sa agendă, fiecare în continuă schimbare, multe supravieţuind doar câteva luni sau săptămâni. (Acest lucru, şi nu numai costul publicităţii televizate, ajută să ne explicăm costurile crescânde ale alegerilor americane.)

Ceea ce rezultă, după cum vom vedea, nu mai este o democraţie de masă, ci o „democraţie în mozaic”, de înaltă tensiune şi în mişcare rapidă, care corespunde cu ascensiunea mozaicurilor în economie şi funcţionează după propriile-i reguli. Acestea ne vor forţa să redefinim până şi cele mai fundamentale ipoteze democratice.

Democraţiile de masă sunt concepute spre a răspunde în primul rând fenomenelor de masă – mişcări de masă, partide politice de masă, mijloace de informare în masă. Ele încă nu ştiu cum să reacţioneze în faţa mozaicurilor. Acest fapt le lasă de două ori mai vulnerabile în faţa atacurilor acelora pe care le-am putea numi „minorităţile-pivrjt”.

MINORITĂŢI-PIVOT

Oamenii de ştiinţă care explorează turbulenţele, instabilitatea şi haosul din natură şi societate, ştiu că acelaşi sistem – indiferent că e un sistem chimic sau o ţară – se comporta diferit în funcţie de echilibrul sau non-echilibrul stării în care se află. Împingeţi orice sistem – un sistem digestiv, un sistem de computer, un sistem de trafic urban, sau un sistem politic – prea departe, iar el îşi va viola regulile tradiţionale şi va reacţiona bizar.

Când mediul ambiant devine prea turbulent, sistemele devin nonliniare, iar acest fapt creează vaste ocazii pentru grupurile mici. De fapt, ne-deplasăm rapid spre un nou stadiu al politicii, care s-ar putea numi „momentul ocaziei" pentru minorităţiie-pivot.

Pe măsură ce politica devine tot mai de-masiiicată, conducătorii care cândva au tratat cu câteva corpuri electorale mari, mai mult sau mai puţin previzibile, le văd despicându-se în nenumărate grupuleţe temporare, cu câte un singur scop, încontinuu formând, dizolvând şi re-formând alianţe – totul, cu viteze foarte mari.

Oricare dintre acestea, găsindu-se într-o intersecţie politică strategică exact la momentul potrivit, poate să-şi amplifice influenţa. În 1919, un maşinist de cale ferată numit Anton Dţexier a condus 6 mică grupare politică în München – un grup atât de mic, încât nu era mai mult decât o margine a marginii. La primul său miting public, a reuşit să atragă doar 111 ascultători. Vorbitorul de la acel miting a cuvântat timp de treizeci de minute. Numele său era Adolf Hitler.

Pot exista multe explicaţii ale ascensiunii lui Hitler, dar una dintre ele poate fi găsită în noua ştiinţă a sistemelor de non-echilibru. Această ştiinţă recentă ne învaţă că în momentele de extremă instabilitate, de genul prezent în Germania la vremea aceea, se întâmplă trei lucruri. Şansa pură joacă un rol mai accentuat. Presiunile din lumea externă deţin mai multă greutate. Iar feedback-

ul pozitiv creează gigantice efecte ale bulgâreluide-zăpadă.

Un exemplu al efectului bulgăre! uide-zăpadă, aşa cum acţionează în lumea de azi, ni-l oferă mass-media. Reglând claritatea unei camere manuale, un reporter poate proiecta până şi cel mai mic grup de şarlatani politici sau terorişti în conştiinţa lumii întregi, conferindu-i o importanţă mult mai mare decât ar putea tezauriza de unul singur. Odată întâmplat acest lucru, grupul devine „ştire" 106, iar celelalte mijloace de informare îi

10 fi (în orig.) „ne vw": ştire, nou late, actualitate, subiect de presa", etc. (n. lr.)

mediatizează activităţile, făcând din el o „ştire" şi mai mare. Se stabileşte astfel o „buclă de feedback pozitiv".

Bulgărele-de-zăpadă poate apărea şi în alte moduri. Într-o economie conexă pe plan global, un interes comercial sau politic străin poate pompa bani şi resurse într-un grup mic, care deodată explodează în dimensiuni şi, la rândul său, atrage şi mai multe resurse.

Şansa, ajutorul din afară şi procesul bulgărelui-de-zăpadă ajută să explicăm de ce – în toată istoria democraţiei de masă – culturile extremiste, cabalele revoluţionare, juntele şi conspiraţiile au înflorit în timpuri de tumult mocnit, şi de ce un grup semnificativ la un moment dat poate deveni dintr-odată „pivot". În privinţa democraţiilor-mozaic diferenţa este că, în trecut, o majoritate putea uneori să-i restrângă sau să-i copleşească pe extremiştii periculoşi. Dar ce facem dacă nu există o majoritate coerentă?

Unele minorităţi-pivot pot fi, desigur, bune. Dar multe sunt toxice pentru democraţie. Variază. Loja Masonică P-2 din Italia a căutat să ia puterea în ţară. Liga Apărării Evreieşti, cu sprijinul cetăţenilor din S.U.A., ţinteşte puterea în Israel. Grupările de tip nazist, unele dintre ele înarmate masiv, scuipă ură antisemită şi rasistă şi visează

să cucerească Washington-ul. Unii dintre membrii lor s-au angajat în lupte cu arme de foc cu Biroul Federal de Investigaţii. O organizaţie afro-americană din Statele Unite, condusă de un admirator al lui Hitler, şi-a văzut rândurile înmulţindu-se cu ajutorul unui împrumut de 5.000.000 $ fără dobândă, de la Qaddafi din Libia. Adăugaţi la această fiertură vrăjitorească megalomana mişcare LaRouchite cu „opreaţiunile de informaţii", branşele şi grupurile sale de front care ajung. din Statele Unite până în Germania de Vest şi Mexic.

În S.U.A., grupările urii vor prolifera pe măsură ce neliniştea socială se va înteţi în viitorul deceniu, conform cu Dr. William Tafoya, remarcabilul expert futurolog al F.B.I. Aceste grupări vor încerca să se infiltreze în agenţiile de poliţie ale S.U.A. pentru a facilita actele de terorism intern. „Dacă aş fi rasist, ce loc mai bun aş găsi pentru a-mi iniţia agenda ascunsă decât după scutul unei insigne?" întreabă Tafoya.

Citând-eomajul, sărăcia, lipsa de locuinţe şi analfabetismul ca terenuri fertile ale neliniştilor sociale, Tafoya a catalogat frecvenţă mărită a crimelor, rebeliunilor şi bătăilor pe fond rasial, şi atrage atenţia că în prezent cadrul legal pentru justiţie socială a devenit o „claie de paie uscate", aşteptând o scânteie care să-i dea foc.

Condiţiile sociale interne nu sunt singurele care contează. Grupurile de emigranţi, ca de pildă kurzii în Suedia sau sikhii în Canada. Îşi aduc din „vechea ţară" în cea nouă patimile politice şi sentimentul de nedreptate. În trecut, emigranţii erau în mare măsură despărţiţi de patriile lor originare.

Astăzi, cu comunicaţiile instantanee şi zborurile supersonice, vechea culhjră îşi păstrează acuitatea iar mişcările ei politice se propagă şi în străinătate. Asemenea grupuri vor să preia puterea, nu în ţara gazdă ci în patrie, creând relaţii internaţionale complexe, încordate.

Nesemnificative în timpuri normale, grupurile de acest fel ajung la un stadiu de „decolare” arunci când pista culturală şi socială e cea potrivită, şi când principalele partide politice sunt paralizate sau atât de delicat echilibrate între ele, încât un infim partener de coaliţie poate înclina balanţa puterii.

Democraţiile sănătoase ar trebui să tolereze cea mai largă diversitate posibilă, şi nu e nimic neobişnuit sau înspăimântător în existenţa unor asemenea grupuscule – atâta vreme cât sistemul politic rămâne echilibrat.

Dar va rămâne?

Trăim deja într-o lume de fanatisme abia stăpânite. Grupurile caută să impună dogme totalitare nu numai asupra câte unei naţiuni, ci întregii lumi.

Ayatolahii incită la omucidere, cerând asasinarea lui Salman Rushdie. un scriitor ale cărui cuvinte i-au ofuscat. Protestatarii anti-avort pun bombe în clinici. Mişcările separatiste lasă dâre de maşini-capcană şi sânge în apărarea identităţii lor naţionale. Iar teroriştilor religio-politici puţin le pasă de grenada aruncată într-o cafenea sau „doborârea unui 747, de parcă moartea unei secretare în vacanţă sau a unui comis voiajor cu servieta plină de cataloage le-ar aduce cumva un surplus de puncte din partea lui Dumnezeu.

Datorită unei concepţii depăşite vis-à-vis de progres, răniţi occidentali presupun că ideologiile fanatice, iraţionale, care alimentează ura, vor dispărea de pe suprafaţa pământului când societăţile vor deveni mai „civilizate”. Nimic, declară Profesorul Yehezkel Dror de la Universitatea Ebraică din Ierusalim, nu poate fi mai derutant şi infatuat. Respectat futurolog şi analist politic internaţional, Dror susţine: purtători „coruâictele confesionale, «războaiele sfinte», cruciaţii devotaţi şi războinicii în căutare de martiraj” nu sunt simple relicve ale trecutului. Sunt auguri ai viitorului.

Studiul său asupra „ideologiilor agresive de mare” intensitate” analizează ameninţarea internaţională reprezentată de aceste. Pentru democraţii, însă, ameninţarea este şi internă, căci pe măsură ce cultura şi economia fuzionează în noul sistem, apărând noi probleme încărcate emoţional, pericolele minorităţilor-pivot şi ale fanatismului global escaladează în tandem.

Ascensiunea unui nou soi de economie, necunoscută până acum, ameninţătoare pentru unii, impunând schimbări rapide în procesul muncii, stilul de viaţă şi obiceiuri, azvârle mari sectoare ale populaţiei – înfricoşate de viitor – în spasmele reacţiei *diehard107.* Aceasta deschide fisuri pe care fanaticii se reped să le ocupe. Înarmează toate acele, minorităţi primejdioase care trăiesc pentru criză, în speranţa de a se catapulta spre stadiul naţional sau global, şi ne transporta pe toţi într-un nou Ev întunecat.

În locul mult-trâmbiţatului „sfârşit al ideologiei”, putem asista, atât în afacerile interne cât şi în cele globale, la răsărirea unei multitudini de ideologii, fiecare inflamându-şi aderenţii cu viziunea sa singulară asupra realităţii. În locul faimoaselor „mii de puncte de lumină” ale Preşedintelui Bush, putem foarte bine să vedem „mii de focuri de furie”.

Ocupaţi fiind să sărbătorim presupusul sfârşit al ideologiei, istoriei şi al Războiului Rece, ne-am putea pomeni în faţa sfârşitului democraţiei aşa cum am cunoscut-o – democraţia de masă. Economi a înaintată, bazată pe computere, informaţii, cunoaştere şi comunicarea profundă, aduce în discuţie toate mijloacele tradiţionale de apărare ale democraţiei, provocându-ne să le redefinimân termenii secolului XXI.

„Pentru a face acest lucru, avem nevoie de un tablou mai clar al felului cum funcţionează sistemul şi cum se schimbă deja.

(Ut.) „a tuun greu… remanent> inversat, rezistent la schimbare (n.tr.)

La scurt timp după ce a fost ales Ronald Reagan la preşedinţia americană, Lee Atwater, unul dintre principalele sale ajutoare (ulterior, managerul de campanie al lui George Bush şi, apoi, preşedintele Comitetului Republican Naţional), s-a întâlnit cu prietenii să ia prânzul la Casa Albă. Candoarea sa la acea masă a fost remarcabilă.

„Veţi auzi multe, în lunile următoare, despre Revoluţia Reagan", a spus el. „Ziarele vor fi pline de cutremurătoarele schimbări pe care plănuieşte Reagan să le introducă. Să nu le credeţi.

Reagan vrea într-adevăr să facă multe schimbări. Realitatea, însă, e că nu va putea. Jinimy Carter a împins «sistemul» cu cinci grade într-o direcţie. Dacă noi, cei de-aici, lucrăm din răsputeri şi suntem extrem de norocoşi, Reagan s-ar putea să reuşească să-l împingă cu cinci grade în direcţia opusă. Despre asta e vorba de fapt în Revoluţia Reagan".

În pofida atenţiei mijloacelor mass-media asupra politicienilor individuali, remarca lui Atwater subliniază gradul în care până şi cel mai popular şi mai binj; plasat lider este un prizonier al „sistemului". Acest sistem, desigur, nu este nici capitalismul, nici socialismul, ci birocratismul.

Căci birocraţia este cea mai amplă formă de putere din toate statele coşului-de-fum.

Birocraţii, nefiind oficiali aleşi democratic, conduc esenţial mente toate guvernele pe o bază de zi cu zi şi iau majoritatea covârşitoare a deciziilor atribuite public preşedinţilor şi prim-miniştrilor.

„Toţi politicienii japonezi", scrie Yosht Tsurumi, şeful Fundaţiei de Centru *a* Bazinului Pacific, „au devenit total dependenţi de birocraţii centrali pentru a elabora şi

promulga proiecte de lege. Montează piese Kabuki ale «dezbaterii» proiectelor, conform unor scenarii create de elita birocraţilor fiecărui minister”.

Descrieri similare se aplică, cu grade de forţă variate, serviciilor civile din Franţa, Marea Britanie, Germania de Vest şi alte ţări considerate în

PARTIDUL INVIZIBIL

mod curent democratice. Conducătorii politici se plâng regulat de greutăţile pe care le înfruntă în a-şi determina birocraţiile să le îndeplinească dorinţele. Fapt este că, indiferent cât de multe partide se întrec în cursa electorală, şi indiferent cine obţine cele mai multe voturi, un singur partid învinge întotdeauna. Partidul Invizibil al Birocraţiei.

MINISTERUL SECOLULUI XXI

Noua economie revoluţionară va transforma nu numai afacerile, ci şi guvernul. Va face acest lucru modificând relaţia de bază dintre politicieni şi birocraţi şi restructurând dramatic birocraţia însăşi.

Se înregistrează deja mutaţii de putere *între* feluritele birocraţii.

Un prim exemplu este ascensiunea Ministerului Japonez al Poştelor şi Telecomunicaţiilor (M. P. T.). Din 1949 începând, acest minister a avut trei funcţii fundamentale. A manevrat corespondenţa şi, asemeni multor servicii poştale europene, a oferit clienţilor servicii de asigurări şi economii. (Acestea erau iniţial constituite pentru a servi oamenii care locuiau în regiuni rurale îndepărtate, în mare măsură neluate în seamă de bănci şi companiile de asigurări. În oraşul Tokyo cel conştient de putere, Teishinsho-ul, cum i se spunea, era considerat un minister minor.

Astăzi, rebotezatul M.P.T. este unul dintre giganţi, salutat adesea ca „Ministerul Secolului XXI”. A atins acest statut după anul 1985, când – prin ceea ce trebuie să fi fost

o *nawabari-arasoi* pe viaţă şi pe moarte, sau bătălie pentru turf – a câştigat responsabilitatea pentru dezvoltarea întregii industrii japoneze a telecomunicaţiilor, de la transmisiile de radio şi televiziune până la comunicaţiile de date.

Astfel, ministerul combină în cadrul unei singure agenţii funcţiile financiare (care sunt tot mai dependente de telecomunicaţiile avansate) şi funcţiile detelecomunicaţii propriu-zise. Nicio intersecţie organizaţională nu are şanse să fie mai strategică.

Explicând ascensiunea la putere a M.P.T., *„Jurnalul comerţului şi industriei japoneze”* scrie:

„O societate sofisticată, orientată spre informaţie, în care informaţia circulă lin graţie telecomunicaţiilor, nu este completă în sine. Când informaţia curge, oamenii, bunurile şi banii curg la rândul lor. Când informaţiile despre un produs sunt diseminate, ca în spoturile publicitare, oamenii se duc şi-l cumpără. Fluxul de informaţii este însoţit de «curentul fizic» şi «curentul bănesc». Numai M. PX-ul, dintre toate ministerele, are interese în toate trei aceste, fenomene”.

Alte guverne, desigur, divid altfel funcţiile ministerelor şi ale departamentelor lor, dar nu prea e nevoie să fii vrăjitor pentru a anticipa faptul că puterea va curge spre acele agenţii care reglementează informaţiile în economia supra-simbolică şi câştigă jurisdicţia asupra funcţiilor în expansiune.

Pe măsură ce educaţia şi instruirea devin tot mai importante în eficienţa economică, pe măsură ce dezvoltarea cercetarea şi ştiinţifică devin tot mai semnificative, problemele mediului ambiant dobândesc importanţă, agenţiile cu jurisdicţie în aceste domenii câştigă influenţă comparativ cu cele care se ocupă de funcţii în declin.

Dar aceste mutaţii inter-birocratice de putere nu sunt

decât o parte minoră a poveştii pe care o depanăm.

CUVÂNTUL DE ORDINE GLOBAL

După o jumătate de secol în care guvernele şi-au asumat încontinuu tot mai multe sarcini, deceniile trecute de la începutul economiei suprasimbolice au fost martorele unei evoluţii cu adevărat remarcabile.

În economiile avansate, conducători diferiţi ca republicanul Ronald Reagan şi socialistul François Mitterand au început să despoaie sistematic operaţiunile şi funcţiile guvernamenteale. Le-au urmat exemplul Carlos Salinas de Gortari, în Mexic, Saddam Hussein, în Irak, zeci de alţi lideri din întreaga lume şi, cel mai important, reformatori din toată Europa de Est, începând deodată cu toţii să ceară deznaţionalizarea întreprinderilorcheie ale guvernului sau să-şi contracteze sarcinile spre a fi îndeplinite de alţii. *Privatizarea* a devenit un cuvânt de ordine global.

Acesta este considerat pe scară largă un semn de triumf al capitalului împotriva socialismului. Dar impulsul spre privatizare nu poate fi expediat pur şi simplu ca o politică „capitalistă" sau „reacţionară", cum se întâmplă atât de des. Opoziţia faţă de privatizare şi celelalte măsuri similare nu sunt „progresiste". Fie că se recunoaşte, fie că nu, e vorba de o apărare a nealesului Partid Invizibil, care deţine o imensă putere asupra vieţilor oamenilor, indiferent ca guvernul este „liberal" sau „ conservator", „de dreapta" sau „de stânga", „comunist" sau „capitalist".

Mai mult, puţini observatori au remarcat paralelele ascunse dintre elanul privatizării în sectorul public şi actuala restructurare a afacerilor din sectorul privat.

Am văzut deja mari fimie scindându-se în mici centre de profit „aplatizându-şi piramidele şi instalând sisteme de informaţii eliberate de orice formă, care sparg boxele şi canalele birocratice.

Puţini oameni par să fi luat în discuţie faptul că dacă

schimbăm structura afacerilor şi lăsăm guvernul neschimbat, creăm o disfuncţie organizaţională enormă, care le poate păgubi pe amândouă. O economie înaintată necesită continua interacţiune între cele două părţi. Astfel, ca într-un cuplu de mult căsătorit, guvernul şi afacerile trebuie, până la urmă, să-şi asume fiecare caracteristici de-ale celuilalt. Dacă unul este restructurat, trebuie să ne aşteptăm la modificări corespondente şi în celălalt caz.

DESPUIERE PENTRU ACŢIUNE

În 1986, când Allen Murray a preluat funcţia de preşedinte, Mobil Corporation era a treia companie ca mărime din America, Asemeni altor companii petroliere, Mobil lansase, la începutul anilor ’80, un program major de diversificare. A cumpărat Montgomery Ward, marea firmă de vânzări cu amănuntul, şi Container Corporation, ambalatorul.

Nici nu şi-a început bine Murray activitatea, că securea s-a şi apucat de ciopârţit. În mai puţin de doi ani, vându-se bunuri patrimoniale în valoare de 4.600.000.000 $, inclusiv Montgomery Ward şi Container Corp. „La Mobil, am revenit la cele de bază”, declară Murray. „Suntem într-o afacere pe care ştim cum s-o conducem”. Inginerii petrolişti, după cum a reieşit, nu erau grozavi la marketingul confecţiilor femeieşti sau la cutiile din carton presat.

Aceeaşi punere la îndoială a funcţiilor a început acum şi în guvern.

Ceea ce oamenii de afaceri numesc „deposedare”, politicienii din întreaga lume denumesc acum „privatizare”.

Astfel, guvernul japonez a hotărât că nu mai avea nevoie de afacerile feroviare. Când a anunţat planurile de a vinde Căile Ferate Naţionale Japoneze, salariaţii au intrat în grevă. Într-o campanie de sabotaj.

coordonată, pusă de multă lume pe seama grupului

radical Chukaku-ha, sau „Miezul de Mijloc”, echipamentele de semnalizare, au fost avariate în douăzeci şi patru de locuri din şapte regiuni, toate călătoriile din jurul oraşului Tokyo fiind paralizate. Într-o gară a izbucnit un incendiu.

Sindicatul feroviarilor a denunţat sabotajul. Au fost scoase din uz circa 10.000.000 de macaze. Dar planul a mers până la capăt, iar căile ferate sunt acum în proprietate privată…

Guvernul japonez a mai decis că n-avea nevoie nici de afacerile telefonice. Aceasta a dus la vinderea integrală a Nippon Telefon & Telegraf, cel mai mare patron unic din Japonia (cu vreo 290.000 de locuri de muncă). Când proprietatea asupra N.T.T. a trecut din sectorul publicân cel privat, a devenit cu repeziciune, pentru un timp, una dintre cele mai valoros evaluate corporaţii din lume.

Ziarele din afara Japoniei spun o poveste asemănătoare: Argentina privatizează treizeci de companii… Germania de Vest vinde firma Volkswagen… Franţa renunţă la Matra, un fabricant al apărării, împreună cu alte întreprinderi gigant ca St.

— Gobain, Paribas, Compagnie Generale d’Electricite, şi chiar Havas, o agenţie de publicitate.

Marea Britanie vinde cote-pârţi din British Aerospace rei British Telecom… Heathrow, Gatwick şi alte aeroporturi sunt acum conduse de o B. AA. privatizată (aflată cândva sub autoritatea aeroportuară a guvernului), iar serviciile de autobuze controlate de către guvern sunt astăzi private. Canada vinde publicului acţiuni din Air Canada.

Privite în perspectivă, privatizările de până acum însumează nu mai mult de o pişcătură de purice pe pielea unui dinozaur, şi chiar firmele recent privatizate ar putea fi renaţionalizate în eventualitatea unei bruşte schimbări în sorţii politici sau a unui colaps economic mondial.

Cu toate acestea, o profundă reconceptualizare e în curs de desfăşurare – un prim pas nervos către supleţe şi

restructurarea guvernelor în moduri aproximativ paralele cu schimbările organizatorice din economia privată.

Nimic din toate acestea nu vrea să însemne că privatizarea e panaceul proclamat de Margaret Thatcher şi puriştii liber-schimbismului. Poartă adesea cu sine propria-i lungă listă de neajunsuri. Totuşi, într-un moment când toate guvernele au în faţă un ambient mondial caleidoscopic, derutant, privatizarea ajută mai curând la focalizarea asupra priorităţilor strategice, decât asupra disipării resurselor contribuabililor într-un talmeşbalmeş de linii secundare care ne distrag.

Şi mai semnificativ, privatizarea grăbeşte timpii de reacţie atât în operaţiunile deposedate, cât şi în cele păstrate. Ajută guvernul să se resincronizeze cu ritmul crescând al vieţii şi al afacerilor din economia simbolică.

Privatizarea, însă, nu este singura cale prin care guvernele, conştient sau nu, încearcă să facă faţă noilor realităţi.

DISPARIŢIA IERARHIILOR

Am văzut anterior că multe corporaţii, de la fabricanţii de autoturisme până la liniile aeriene, se luptă să reducă gradul de „integrare pe verticală” bazându-se pe propriii lor oameni, efectuând totul în casă, în loc de a contracta sarcini altor firme furnizoare externe.

Multe guverne, de asemenea, îşi reexaminează clar deciziile de „a fabrica sau a cumpăra” şi se întreabă dacă ar trebui într-adevăr să coordoneze laboratoare şi spălătorii şi să îndeplinească mii de alte sarcini care li s-ar putea transfera contractorilor externi. Guvernele se îndreaptă spre principiul că datoria lor este de a asigura livrarea serviciilor, nu de a le înfăptui.

Dacă funcţia specifică este, sau nu este, potrivită pentru a fi dusă la îndeplinire de contractorii din sectorul privat, deplasarea către contractările externe reflectă imaginea reconsiderării integrării verticale în industrie.

Din nou, exact ca în cazul afacerilor, guvernele încep şi ele să-şi ocolească ierarhiile – subminând şi mai mult puterea birocratică. „Astăzi, în Washington există mai puţine ierarhii decât pe vremea lui Roosevelt”, spune specialistul în ştiinţe politice Samuel Popkin de la Universitatea California din San Diego. Există „mai puţini lideri cu care un Preşedinte poate încheia o tranzacţie, aşteptându-se în mod rezonabil din partea lor s-o poată onora în cadrul agenţiei sau comitetului lor”.

Puterea s-a îndepărtat de vechii ierarhi, creând un sistem mult mai fluid şi derutant, cu centre de putere în continuă mişcare.

Noile tehnologii de comunicaţii mai subminează ierarhiile din guvern prin faptul că înlesnesc evitarea lor în întregime. „Când are loc o criză oriunde în lume”, declară Samuel Kernell, coleg al lui Popkin la U.C. S.D., „Casa Albă poate comunica instantaneu cu persoanele aflate la faţa locului.

(…) Aceste relee instantanee dintre observatorii prezenţi acolo şi Preşedinte întrerup canalele tradiţionale de informare şi lanţul de comanda”.

Kemell adaugă: „Specialiştii care încă nu au acces la informaţiile de ultimă clipă nu pot răspunde preocupărilor Preşedintelui”.

Oricum, în pofida unor asemenea schimbări, pe măsură ce lucrurile se complică, se modifică şi-viteza de decizie iar răspunsurile birocratice lâncezesc tot mai mult, se aglomerează cu alte şi alte probleme cu care birocraţiile nu se pot descurca.

INSTALATORI ŞI ECHIPE SECRETE

În împrejurări normale, o mare parte din munca, să zicem, a Preşedinţilor Statelor Unite sau a primilor miniştri ai Japoniei a constat în:

* a alege între opţiuni (pregătite pentru ei în avans de către birocraţiile respective),!

* despre probleme pe care nu le înţeleg decât superficial.

* iar asta, numai arunci când diversele părţi ale birocraţiei lor nu reuşesc să ajungă la o înţelegere.

Există, desigur, decizii pe care nu le pot lua decât liderii de la vârf – decizii de forţă majoră, care nu pot aştepta până macină morile birocratice, decizii de răscruce, decizii de război şi pace, sau decizii care pretind un caracter secret extaordinar., Acestea nu sunt programabile, dată fiind situaţia lor, provenind direct din „viscerele" conducătorului. Dar sunt relativ rare, atunci când lucrurile decurg „normal".

Când, însă, intrăm într-o perioadă revoluţionară, şi un nou sistem al averii se ciocneşte cu structurile de putere clădite în jurul celui vechi, „normalitatea" se spulberă. Presa raportează zilnic despre noi crize sau realizări neprevăzute. Afacerile interne sau globale sunt destabilizate deopotrivă. Evenimentele se accelerează mai presus de orice capacitate normală de a rămâne stăpân pe ele.

În asemenea condiţii, chiar şi cele mai bine organizate birocraţii se sfărâmă, iar problemelor grave li se îngăduie să se inflameze devenind crize. „Problema lipsei de domicilii", în Statele Unite, de exemplu, nu este numai o chestiune a cazărilor inadecvate, ci priveşte mai multe aspecte corelate – alcoolismul, abuzul de droguri, şomajul, bolile mintale, preţurile mari ale pământului. Fiecare priveşte o birocraţie diferită, dintre care niciuna nu poate rezolva singură, eficient, problema, şi niciuna nu vrea să-şi cedeze bugetul, autoritatea sau jurisdicţia, alteia. Nu e vorba numai de oamenii care n-au unde locui, ci de ansamblul problemei.

Abuzul de droguri, de asemenea, presupune o acţiune integrată din partea mai multor birocraţii simultan: poliţia, autorităţile sanitare, şcolile, ministerul

de externe, băncile, transporturile şi multe altele. Dar a le face pe toate acestea să acţioneze concertat şi eficient e aproape imposibil.

Actualele schimbări sociale şi tehnologice rapide generează tocmai acest gen de probleme „încrucişate”. Tot mai multe dintre ele sfârşesc în limbo108 şi tot mai multe războaie pentru turf izbucnesc spre a consuma resursele guvernului şi a amâna trecerea la acţiune.

În acest mediu ambiant, liderii politici au ocazia să dobândească puterea de la propriii lor birocraţi. În sens contrar, când văd problemele escaladând spre crize, liderii politici sunt adesea tentaţi să ia măsuri ins Tărâm abstract, al nimănui (n. lr.)

extreme, instituind tot felul de forţe de şoc, „ţari”; „grupuri de instalatori” 109 şi „echipe secrete” ca sărezolve treaba.

Împinşi de frustrare, unii conducători politici ajung să-şi dispreţuiască slujbaşii civili care se dondănesc, şi se bazează tot mai mult pe intimi, pe ordinele neoficiale, secrete, şi pe aranjamentele care ocolesc şi chiar subminează birocraţia.

Este exact ceea ce a făcut în perioada Regan Casa Albă într-un mod atât de dezastruos în cazul Irangate, când şia iniţiat propria întreprindere” secretă de a vinde arme Iranului şi de a pompa profiturile forţelor contras din Nicaragua, chiar cu riscul de a încălca legea.

Când George Bush a cerut Departamentului de Stat şi Pentagonului să pregătească propuneri pe care el să le prezinte la N.A. T.O., la jumătatea anului 1989, obişnuitele hoarde de birocraţi medii şi superiori şi-au pus ochelarii verzi şi au început să-şi roadă capetele creioanelor. Rezultatul a fost o serie de propuneri banale, reîncălzite.

Bush, aflat sub presiune politică, acasă şi peste hotare, trebuia să vină cu o soluţie mai dramatică – ceva care să uimească asistenţa comparativ cu ultimele

propuneri răsunătoare ale liderului sovietic Gorbaciov. Pentru a obţine ceea ce dorea, a aruncat la gunoi soluţiile birocraţilor, a convocat membrii cabinetului şi o mână de consilieri superiori şi a schiţat un plan de retragere a câtorva trupe americane din Europa. A câştigat pe loc aprobarea aliaţilor şi a publicului american.

În mod similar, Cancelarul Germaniei de Vest Hemult Kohl a ignorat pur şi simplu ministerul de externe când a elaborat pentru prima oară lista celor zece condiţii de unire a celor două Germanii.

Ori de câte ori un lider eschivează în acest fel birocraţia, din rândurile ei emană avertismente cumplite că dezastrul pândeşte la orizont. Urmează adesea scurgeri de informaţii către presă, menite să submineze noua politică.

Cu toate acestea, în perioadele de schimbări rapide, care cer reacţii instantanee sau imaginative, excluderea din buclă a ministerelor sau departamentelor ajunge să fie considerată singura cale de a realiza ceva, ceea ce contribuie la proliferarea unităţilor *ad hoc* şi neoficiale care împestriţează tot mai mult guvernele, concurând cu birocraţia formală şi sugându-i seva.

Toate acestea, când se combină cu privatizarea şi iminenta redistribuire a puterii spre nivelurile locale, regionale şi supra-naţionale.

109 „I instalaiori” – (în orig.) „jp/umbers”. = agenţi care plasează dispozitive secrete de supraveghere (n.tr.)

indică schimbările fundamentale în mărimea şi forma guvernului de mâine. Sugerează că, pe măsură ce ne adâncim tot mai mult în economia supra-simbolică, presiunile crescânde vor sili guvernele, cum s-a întâmplat şi cu, corporaţiile înaintea lor, să intre într-un proces de dureroasă restructurare.

Această agonie organizaţională se va produce chiar şi dacă politicienii vor încerca să facă faţă unui sistem

mondial de-o sălbatjcă instabilitate, plus toate primejdiile schiţate în capitolul anterior, de la crizele ambientale fără precedent până la urile etnice explozive şi înmulţirea fanatismelor.

Prin urmare, ne putem aştepta să asistăm la otot mai ascuţită luptă între politicieni şi birocraţi, pentru controlul sistemului, în timp ce efectuăm periculoasa trecere de la democraţia de masă la cea în mozaic.

(NFO-TACTICI

Astăzi, în epoca mediilor de informare instantanee, un bombardament de imagini, simboluri şi „fapte" se iau la întrecere.

Totuşi, cu cât se folosesc mai multe date, informaţii şi cunoştinţe în guvernare, pe măsură de pătrundem tot mai profund în „societatea informaţională", cu atât mai greu poate deveni pentru oricine – inclusiv liderii politici – să ştie ce se întâmplă cu adevărat.

Multe s-au scris despre modul cum televiziunea şi presa ne deformează imaginea realităţii prin abordare conştient-obliea, cenzura şi chiar fără voie. Cetăţenii inteligenţi pun la îndoială obiectivitatea politică atât a mass-mediei tipărite, cât şi a celei electronice. Cu toate acestea, există un nivel şi mai profund al deformării, care a fost prea puţin studiat, analizat sau înţeles.

În viitoarele crize politice pe care le au deânfrurttat democraţiile *high*fec/j, toate taberele – politicienii şi birocraţii, precum şi militarii, lobby-urile corporative şi valul de grupări cetăţeneşti în creştere – vor folosi „info-tactici". Acestea sunt jocuri şi tribulaţii ale puterii, bazate pe manipularea informaţiei – în majoritatea cazurilor, înainte de a ajunge măcar la mijloacele de difuzare.

Odată ce cunoaşterea, sub toate formele ei, devine o problemă tot mai centrală a puterii, cunoştinţele acumulându-se şi curgând din computere, info-tacticile vor deveni şi mai semnificative în viaţa politică.

Înainte de-a putea înţelege tehnicile sofisticate care vor da conturputerii viitorului, trebuie să privim metodele folosite de cei mai realizaţi jucători ai puterii de azi. Aceste tehnici „clasice” nu se învaţă în nicio şcoală. Jucătorii şireţi în meciul puterii politice le cunosc intuitiv. Regulile nu au fost oficializate sau scrise sistematic.

Până când se va face acest lucru, referirile la „guverne deschise, „cetăţeni informaţi” sau „dreptul publicului de a şti” rămân retorice. Căci aceste info-tactici aduc în discuţie unele ipoteze fundamentale ale demacraţiei noastre.

SECRETE ALE LUCERNEI ŞI SCURGERI DIRIJATE DE INFORMAŢII

În ziua de 4 iulie 1967, la Casa Albă, Preşedintele Lyndon Johnson a semnat o măsură intitulată Actul Libertăţii de Informare. Cu ocazia ceremoniei de semnare, a declarat: „Libertatea informaţiei este atât de vitală, încât numai securitatea naţională, nu dorinţa oficialităţilor publice sau a cetăţenilor privaţi1, ar trebui să determine cazurile când trebuie îngrădită”.

Nici nu vorbise bine Johnson, când un reporter a întrebat dacă poate obţine o copie după ciorna originală a acestor afirmaţii. A fost prima cerere emisă în deplina lumină radiantă a noilor libertăţi garantate prin respectivul document.

Johnson l-a refuzat fără să tresară.

„Tactica Secretului” este cea dintâi, probabil cea mai veche, şi cea mai omniprezentă info-tactică. Astăzi, guvernul S.U.A. ţine sub regim confidenţial circa 20.000.000 documente pe an. Majoritatea acestora privesc probleme militare sau diplomatice – sau chestiuni care ar putea stânjeni oficialităţile. Dar dacă acest lucru pare nedemocratic şi chiar ipocrit, majoritatea celorlalte ţări sunt mult mai secretoase, definind total, de la recoltele de lucerna până la statisticile populaţiei, secrete de stat.

Unele guverne sunt de-a dreptul paranoide. Virtualmente tot ceea ce fac ele e secret, doar dacă nu se declară în moţ concret altfel.

Secretul este unul dintre instrumentele familiare ale puterii represive şi ale corupţiei. Dar are şi el virtuţile lui. Într-o lume plină de generalissimi bizari, narco-politicieni şi teologi ucigaşi, secretele sunt necesare pentru a proteja siguranţa militară. Mai mult, secretul dă posibilitatea oficialităţilor să spună lucruri pe care n-ar îndrăzni să le rostească în faţa unei camere tv – inclusiv lucruri care trebuie să fie spuse. Pot critica politica şefilor fără a-i pune într-o situaţie penibilă public. Pot ajunge la compromisuri cu adversarii. A şti când şi cum să foloseşti un secret este o aptitudine cardinală a politicianului şi birocratului.

Secretele dau naştere unei a doua info-tactici foarte răspândite, o alta unealtă clasică a puterii: „Tactica Scurgerilor Dirijate”.

Unele secrete sunt păstrate; altele, transpiră. Când scurgerea de informaţii e accidentală, ea nu reprezintă decât un secret păstrat în mod defectuos. Asemenea scurgeri împing oficialităţile într-o profundă demenţă. „De ce”, se zice că ar fi întrebat un înalt funcţionar al C.I.A., „trebuie să trimitem estimaţiile despre China la comandanţii militari SILA. de peste mări şi ţări, numai fiindcă acolo se desfăşoară acţiunea?

Tot de-acolo are loc şi scurgerea de informaţii”. Pe scurt, e mai bine să ţii secrete informaţiile, decât să le trimiţi acelora care au nevoie de ele.

Dimpotrivă, „scurgerile dirijate” sunt rachete informaţionale, lansate în mod *conştient şi ochite* cu precizie.

În Japonia, scurgerile ţintite au produs efecte spectaculoase. Scandalul financiar al Recrutărilor – Cosmosului, care a dus la înlăturarea primului ministru Noboru Takeshita, în 1989, a oferit un mare prilej

transmiţătorilor de informaţii care ţineau legătura principala între cabinetul procurorului şef, Yusuke Yoshinaga, şi presa cotidiană. J? ară aceste scurgeri în presă, „declară Takashi Kakuma, autorul unor cărţi despre corupţie în Japonia, „sunt sigur că investigaţiile lor ar fi fost oprite”.

Reporterii au primit rafale de informaţii atent sincronizate, adevărate mişcări într-un rafinat balet al puterii. Eliberând detalii presei, acuzatorii au împiedicat mărimile din Ministerul Justiţiei să emasculeze ancheta şi să protejeze straturile superioare ale guvernului Takeshita şi ale Partidului Liberal Democratic. Fără aceste scurgeri ghidate, guvernul ar fi putut să supravieţuiască.

Şi în Franţa, scurgerile au jucat un gol politic major pe plan istoric.

Rezumând dificultăţile Franţei în a se descâlci dia Războiul din îndoctrina, un document al Casei Albe declară: „Scurgerea şi contra-scurgerea era *[sic]* o tactică acceptată a politicii interne. (…) Chiar şi rapoartele top secrete sau ordinele privitoare la război erau adesea publicate textual în paginile gazetelor politice”.

La Londra, scurgerile sunt atât de răspândite încât, conform spuselor lui Geoffrey Pattie, un ministru de stat pentru comerţ şi industrie, au creat un val de Suspiciune ostil inovaţiei. Oficialităţile ezită să exprime o nouă idee, acuză el, de teamă că va transpira instantaneu iar autorul ei va fi făcut ridicol înainte ca ideea să fi avut vreo şansă de-a fi luată în discuţie.

„Dar dacă nu se gândeşte cineva”, spune Pattie, „ceea ce mai devreme, preferabil, decât mai târziu, implică gândirea cu voce tare, nu se va mai emite niciun gând nou şi niciun gând vechi nu va mai fi actualizat”.

În Washington, unde, scurgerile dirijate dintr-o sursa încă neidentificată, poreclită *Deep* TTiroar110 l-au silit pe Richard Nixon să demisioneze de la preşedinţie, iar

fenomenul are chiar şi acum un caracter

1 „Gâtlej *adânc”,* titlul unui celebru film pornografic cu t’elaţiuni de la începutul anilor ’70, şi nume codificat al informatorului lui Bob Woodward de la „*Washington Post”.*

cotidian, scurgo-fobia face ravagii. După cum spune Dave Gergen, un fost director al comunicaţiilor la Casa Albă:

„Acum cincisprezece ani, consilierii prezidenţiali se simţeau liberi să scrie memorii candide şi să aibă neînţelegeri serioase, în profunzime, unul cu altul – şi cu Preşedintele. Cazul Watergate a pus capăt acestei situaţii.

Am învăţat rapid să nu mai scriem niciodată pe hârtie niciun lucru pe care ne-ar deranja să-l vedem pe pagina întâi a ziarului *«Washington Post». (...)*

Niciodată nu mai spunem nimic controversabil într-o conversaţie unde sunt prezente mai multe persoane decât una singură”.

Consecinţa ironică, a subliniat el, este aceea că „atunci când se ivesc probleme realmente insignifiante, se mobilizează o armată întreagă de birocraţi ca s-o *[sic]* analizeze. Dar cu cât e mai importantă problema, cu atât mai mic e numărul persoanelor implicate – aproape exclusiv datorită temerii de scurgeri”.

Fireşte, aceiaşi oficiali care-i excoriază pe informatori sunt adesea ei înşişi cea mai fertilă sursă de scurgeri ghidate. În timp ce lucra la Casa Albă în calitate de consultant cu problemele de securitate naţională, Henry Kissinger a vrut odată ca telefoanele statului său major să fie interceptate pentru a afla dacă se transmiteau informaţii jenante presei şi Congresului.

Dar Kissinger însuşi era – şi rămâne un „maestru al scurgerilor”.

Oricum, secretele şi scurgerile dirijate nu sunt decât două dintre cele mai familiare info-tactici folosite în războiul politic şi birocratic. S-ar putea să nu fie cele mai

importante.

SURSA MASCATĂ

Orice date, informaţii sau cunoştinţe care sunt comunicate presupun:

1) o sursă sau emiţător; 2) un set de canale sau mijloace prin care circulă mesajul; 3) un receptor; şi, desigur, 4) un mesaj. Jucătorii puterii intervin în toate aceste puncte.

Să luăm Emiţătorul.

Când soseşte o scrisoare la cutia poştală, primul lucru pe care vrem de obicei să-l ştim este cine a trimis-o. Identitatea Emiţătorului este, de fapt, o componentă crucială a oricărui mesaj. Printre altele, ne ajută să decidem cât credit acordăm mesajului.

Din acest motiv e folosită atât de frecvent „Tactica Sursei Mascate”.

Un grup de cetăţeni lipsiţi în mod ostentativ de partizanat politic, care trimit milioane de scrisori pentru colportarea de fonduri, pot fi de fapt finanţaţi şi controlaţi pe ascuns. de către un partid politic. Un comitet de acţiune politică denumit răsunător poate fi manevrat de către lobby-istul unei industrii rapace. O organizaţie cu sonoritate patriotică poate fi controlată de o ţară străină. Atât K.G.B.-ul, cât şi C.I. A.-ul, canalizează acoperit fonduri în publicaţii, sindicate muncitoreşti şi alte instituţii din ţări-ţintă şi ajută la înfiinţarea unor organizaţii simpatizante. „Tactica Sursei Mascate” este baza grupurilor din linia întâi a tuturor coloraturilor politice.

Dar mascarea emiţătorul uide-mesaj poate dobândi multe forme, în multe decoruri diferite, de la sălile de consiliu ale afacerilor până la celulele închisorilor.

O ucigaşă încarcerată a descris odată felul cum îşi putea exercita puterea asupra unui gardian din închisoare care o hărţuia. Putea, a spus ea, să-i scrie o reclamaţie guvernatorului închisorii. Oricum, dacă gardianul afla, i-ar

fi făcut viaţa şi mai insuportabilă. Mai putea, a continuat ea, şi să treacă peste capul guvernatorului şi să-i scrie unui politician, plângându-se de tratamentul brutal şi insistând ca acesta să exercite presiuni asupra guvernatorului pentru a-şi revoca gardianul. Dar asta ar fi fost şi mai riscant.

„Din fericire", a observat ea într-o frază memorabilă, „închisorile sunt pline de idealişti. Şi astfel", a conchis femeia, „am putut-o convinge pe o altă deţinută să-i scrie politicianului în locul meu", ascunzând astfel sursa reală a mesajului.

Oficialităţile din toată gama afacerilor şi guvernului practică şi variante ale jocului. Când un subaltern „forţează mâna", invocând numele unui superior (adesea fără încuviinţare) pentru a câştiga un avantaj, el sau ea foloseşte Tactica Sursei Mascate.

O variaţie clasică a Tacticii Sursei Mascate a influenţatpolitica S.U.A.

În timpul Războiului din Vietnam. S-a folosit în 1963, când vin raport pregătit, de Robert McNamara şi generalul Maxwell Taylor a avizat Preşedintele şi naţiunea că „ar trebui să fie posibilă retragerea grosului personalului S.U. A". până la sfârşitul anului 1965.

Această anticipare a fost susţinută cu date presupuse a proveni din Saigorî! Ceea ce nu li s-a spus cititorilor raportului era că o mare parte din cele atribuite Saigonului fuseseră pregătite în Washington, apoi transmise la Saigon astfel încât să poată fi expediate înapoi la Washington, părând că datele chiar veneau de pe teren. Sursa a fost deghizată pentru a conferi datelor o mai mare autenticitate.

O clasă specială a mesajelor cu Sursă Mascată constă din falsuri propriu-zise.

Rareori folosite în războiul birocratic cotidian, acestea sunt binecunoscute în afacerile internaţionale,

unde unele plastografii ciudate au schimbat ocazional cursul istoriei – ca Telegrama Zimmermann care a ajutat la propulsarea Statelor Unite să intre în Primul Război Mondial.

În Î986, Departamentul de Stat al S.U.A. a demascat public ca falsificat un document care descria o întâlnire „confidenţială" la Pentagon, îl cita pe Ministrul Apărării Caspar Weinberger ca spunând că S.D.I., Iniţiativa de Apărare Strategică111, ar fi „dat Statelor Unite (...) capacitatea de a ameninţa Uniunea Sovietică cu o lovitură decisivă". Dacă era adevărat, citatul ar fi justificat şi mai mult argumentele sovieticilor împotriva programului S.D. I.

Dar documentul era un fals pus în circulaţie prin Germania de Vest (probabil de către sovietici) ca parte a campaniei publice care stimula sentimentele contra S.D.I. Un alt document contrafăcut despre S.D.I. a fos. t publicat în presa nigeriana.

Mai recent, o plastografie anti-japoneză a apărut în Washington, când congressman-ul Tom McMillen s-a ridicat în Camera Reprezentanţilor pentru a citi ceea ce el numea un „memoriu intern, de înalt nivel al guvernului japonez".

Adresat ostentativ primului ministru din partea „Asistentului său Special pentru Coordonarea Politică", memoriul propunea ca investiţiile japoneze în Statele Unite să fie plasate în circumscripţii parlamentare unde se puteau folosi pentru a influenţa politica americană.

Nimic n-ar fi putut să fie calculat mai bine pentru a intensifica ostilitatea anti-japoneză din Statele Unite. Dar, în loc, de-a fi un document guvernamental japonez, a reieşit că era o ficţiune jenantă produsă de Ronald A. Morse, un conducător al programului asiatic al Centrului de Studii Woodrow Wilson. Morse a spus că-l scrisese numai pentru a ilustra, într-un mod mai dramatic, ceea ce credea el că ar fi atitudinile japoneze curente. A declarat

că le spusese receptorilor săi că documentul era o fantezie.

PUMNALE ÎN SPATE ŞI CANALE PRIN SPATE

Toate mesajele circulă prin canale. Unele canale, însă, sunt mai egale decât altele.

Orice funcţionar ştie că „foaia de parcurs" care determină cine ajunge să vadă un memoriu este un instrument al puterii. Menţinerea cuiva „în afara buclei" este o modalitate de a-i reteza aripile. Uneori, persoana ţinută afară din buclă este exact cea de la vârf.

Când era ambasador al S.U.A. în Beirut, John H. Kelly trimitea

111 (în orig.) *Strategic Detense Iniţiative (*n.tr. J

mesaje direct Consiliului de Securitate Naţională112 al Casei Albe, folosind filierele C.I.A., în locul lanţului de comandă normal ai Departamentului de Stat. Acest lucru însemna că-şi ocolea propriul şef, Secretarul de Stat Georgel". Shultz.

Kelly, în timp ce se afla la Washington, s-a mai întâlnit de multe ori şi cu Oliver North şi alte oficialităţi N.S.C., în legătură cu planul lor de a oferi Iranului arme în schimbul ostatecilor – plan faţă de care Shultz se pronunţase împotrivă.

Shultz s-a arifuriat atât de tare când a aflat despre incidentul din Beirut, încând l-a condamnat pe Kelly public şi a interzis oficial personalului din Departamentul de Stat să mai comunice prin exteriorul canalelor departamentale fără a fi primit instrucţiuni concrete fie din partea lui, fie de la Preşedinte. Era improbabil, însă, ca un asemenea ordin să elimine vreodată această practică. Canalele prin spate sunt prea utile celor care comută puterea.

Auzind despre acest caz, congressman-ul Lee Hamilton, preşedinte al Comitetului de Informaţii al Camerei, a explodat: „Nu cred c-am mai auzit vreodată să se întâmple aşa ceva – o ocolire completă a Secretarului de Stat american".

Probabil că iritarea i-a înceţoşat memoria. Un caz absolut paralel de canalizare-prin-spate s-a semnalat când ambasadorul american în Pakistan a comunicat în secret cu Consiliul de Securitate Naţională al Casei Albe, eschivând din nou un Secretar de Stat. În acest caz anterior, canalul prin spate fusese instalat de Henry Kissinger, pe-atunci şef al N.S.C. Kissinger l-a folosit pentru a aranja misiunea secretă a Preşedintelui Nixon în China, care a rezultat în restaurarea relaţiilor dintre cele două ţări.

Kissinger era un entuziast canalizator-prin-spate, dornic să ţină informaţiile în afara sistemului birocratic oficial, în propriile-i mâini.

Declarând că avea aprobarea Preşedintelui, l-a invitat odată pe William J.

Porter, ambasadorul S-U. A. în Coreea de Sud, pentru a comunica direct cu el fără a mai trece pe la şeful lui Porter, William Rogers, în vremea aceea Secretar de Stat.

Jurnalul zilnic al lui Porter îi consemnează reacţia: „Iată cum ia formă serviciul diplomatic secret Nixon-Kissinger, cu coduri secrete cu tot. (…) Dacă Preşedintele a fost de acord să creeze o supra-reţea de ambasadori, sub consilierul său de securitate, fără cunoştinţa Secretarului de Stat, se întâmplă ceva nou în istoria americană. (…) Am ajuns la concluzia că nu eram decât un băiat de la ţara şi făceam mai bine să nu ridic capul”.

Când s-a negociat cu sovieticii tratatul S.A. L.T., echipa americană din Geneva a fost condusă de către Gerard C. Smith. Dar Kissinger şi Jointul

112 (în orig.) *National Security Counc st* – (abr.) N.S. C, (n.tr.)

Şefilor Marelui Stat Major al Pentagonului au stabilit un canal privat, astfel ca anumiţi membri ai personalului superior să poată comunica direct cu ei, fără cunoştinţa lui Smith.

Kissinger a mai menţinut un canal prin spate şi cu Moscova, depăşind din nou Departamentul de Stat, pentru a trimite mesaje Politburo-ului prin intermediul lui Anatoli Dobrânin, în locul specialiştilor corespunzători de la Departamentul de Stat sau al omologilor lor din Ministerul de Externe Sovietic. Doar câţiva oameni din Moscova – în Politburo, secretariat şi corpul diplomatic sovietic – au fost vreodată conştienţi că se transmiteau astfel mesaje încoace şi-ncolo.

Cea mai ilustră – şi, probabil, cea mai fatidică – aplicare a Tacticii Canalelor-prin-Spate a ajutat la prevenirea celui de AL Treilea Război Mondial.

Acest lucru s-a întâmplat în timpul crizei cubaneze a rachetelor.

Mesajele oficiale ricoşau înainte şi-napoi între Preşedintele Kennedy şi liderul sovietic Hruşciov, pe când toată lumea îşi ţinea respiraţia. Rachetele ruseşti din Cuba erau îndreptate spre pământul american. Kennedy a ordonat o blocadă navală. În acel moment de înaltă tensiune, Hruşciov l-a trimis pe Aleksandr Fomin, şpful său K.G.B. la Washington, să contacteze un ziarist american, John Scaii, pe care Fomin îl cunoştea dinainte.

În a patra zi a crizei, cu pericolul escaladând dintr-un moment în altul, Fomin l-a întrebat pe Scaii dacă, după părerea lui, Statele Unite ar fi acceptat să nu invadeze Cuba în caz că sovieticii îşi retrăgeau rachetele şi bombele. Acest mesaj, transmis de către ziarist la Casa Albă, s-a dovedit a fi punctul de răscruce esenţial al crizei.

COMPLOTUL PE DUBLU-CANAL

Dar chiar şi asemenea utilizări ale Tacticii Canalului-pnn-Spate par simple în comparaţie cu metoda mai sofisticată care s-ar putea numi Tactica pe Canal-Dublu – trimiterea de mesaje alternative sau contradictorii prin două canale diferite, pentru a testa reacţiile sau a semăna confuzie şi conflict printre receptori.

De două ori în timpul negocierilor asupra sistemului de rachete anti-balistice, Kissinger şi Ministrul de Externe Sovietic Alexei Gromîko s-au bazat fiecare pe Câte *un* canal-prin-spate pentru a-şi eschiva propriul lanţ normal de comandă. În timpul acestor convorbiri, în mai 1971 şi aprilie 1972, Kissinger a avut motive să-i bănuiască pe ruşi că foloseau împotriva lui Tactica pe Canal-Dublu.

Peste ani de zile, Arkadi Şevcenko, fost asistent al lui Gromîko, a fugit în Statele Unite şi a scris în autobiografia sa că suspiciunile lui Kissinger fuseseră neîntemeiate. Nu fusese un complot deliberat, ci o confuzie, produsă fiindcă unul dintre sovietici „acţiona pe baza unor instrucţiuni de la Moscova depăşite, nefiind pus la curent". Faptul că acest lucru este sau nu corect rămâne irelevant în discuţia de faţă. Ceea ce e clar este că Dublul Canal şi Canalul-prin-Spate sunt două tehnici mult uzitate pentru a transfera puterea…

LA CELĂLALT CAPĂT AL FIRULUI

Mai există şi o ameţitoare diversitate de jocuri practicate la celălalt capăt al procesului comunicaţional.

Dintre acestea, cea mai familiară este Tactica de Acces – desemnând tentativa de a controla accesul faţade propriul superior şi, prin urmare, de a controla informaţiile pe care le primeşte. Funcţionarii de la vârf şi secretarele de la bază cunosc deopotrivă de bine acest joc. Conflictele de acces sunt aţâţ de răspândite încât aproape că nu mai merită alte comentarii.

Apoi, mai este Tactica Nevoii-de-a-şti, foarte favorizată de către agenţiile de informaţii, terorişti şi mişcările politice subterane, pe principiul căreia datele, informaţiile şi cunoştinţele sunt ţinute eu grijă la distanţă de toţi înfara receptorilor specificaţi printr-o validată „nevoie de a şti".

Exact contrară acesteia este Tactica Nevoii-de-a-Nu-şti. Un fost Secretar de Cabinet din Casa Alba o explică

astfel:

„Ar trebui eu, ca persoană oficială a Casei Albe, să ştiu ceva? A şti înseamnă că trebuie să întreprind o acţiune? Poate persoana care-mi spune mie să se ducă apoi la altcineva şi să zică: «Am discutat deja problema cu Casa Albă.»? Aşa ceva m-ar putea pune într-un conflict împuţit între alţi doi jucători despre care nu ştiu nimic şi cu care n-am nimic de-a face. (...) Erau multe despre care nu voia*m să ş*tiu".

Tactica Nevoii-de-a-Nu-şti mai este folosită de către subordonaţi şi pentru a proteja un superior, lăsându-l pe lider într-o poziţie din care să poată afecta necunoaşterea dacă situaţia se agravează. În timpul anchetei Irangate, circula prin Washington o glumă care demonstrează principiul.

ÎNTREBARE: De câţi consilieri la Casa Albă e nevoie ca să înşurubeze un bec?

RĂSPUNS: De niciunul. Preferă să-l ţină pe Reagan în beznă.

În acelaşi sens, mai există şi o Tactică a Forţatului-de-a-şti, mai populaicunoscută drept memoriul C.Y.A., sau „cover*your* ass" 113. Aici.

! Ş Acoperă-li fundul (n.tr.) jucătorul puterii se asigură că un alt jucător a fost notificat despre ceva, astfel ca, dacă se-mpute treaba, receptorul să poată împărţi vina cu altul.

Variaţiile sunt numeroase, dar pentru fiecare meci jucat cu sursele, canalele şi receptorii, există o multitudine de ploturi şi stratageme dirijate spre mesajul propriu-zis.

MASAJE LA MESAJE

Nesfârşite sortimente ale înşelăciunii (şi auto-înşelăciunii) se găsesc în masele. de date, informaţii şi cunoştinţe care se scurg zilnic prin moaraminţii guvernului. Limitele de spaţiu fac imposibilă continuarea aici a ilustrării şi clasificării lor. În schimb, vom enumera

doar câteva încă, sub formă prescurtată.

— TACTICA OMISIUNII. Întrucât politica este atât de intens adversarivă, mesajele politice sunt chiar mai conştient selective decât majoritatea celorlalte. În mod tipic, au găuri enorme acolo unde cineva a aplicat Tactica Omisiunii şi a smuls din ele fapte relevante sau care conferă echilibru.

— TACTICA GENERALITĂŢII. Aici, detaliile care-ar putea duce la opoziţie birocratică sau politică sunt glosate cu un aer de abstracţie aeriană.

Comunicatele diplomatice sunt doldora de asemenea exemple – de unde şi stilul lor care frecvent amorţeşte creierul.

— TACTICILE TEMPORIZĂRII. în acest caz, cea mai comună modalitate de abordare constă în amânarea transmiterii unui mesaj până când e prea târziu ca receptorul să mai poată face ceva. Documentele groase ale bugetului sunt trântite în poala legislatorilor, care trebuie să le răspundă în câteva zile – cu mult înainte de-a fi apucat să le digere şi analizeze inteligent. Autorii discursurilor de la Casă, Albă sunt cunoscuţi pentru obiceiul de-a preda ciornele cuvântărilor prezidenţiale în ultimul moment posibil, Lăsându-le celorlalţi membri ai personalului minimum de timp să se amestece în text.

— TACTICA PIPETEI. *în* virtutea ei, datele, informaţiile şi cunoştinţele sunt picurate în doze mici, la intervale mari, în loc de a fi compilate într-un singur document. Astfel, configuraţia evenimentelor se fracturează şi devine mai puţin vizibilă pentru receptor.

— TACTICA VALULUI SEISMIC. Când cineva se plânge că e ţinut neinformat, jucătorul şiret îi expediază atât de multe hârtii, încât receptorul e înecat sub ele şi nu poate găsi în tot tumultul faptele esenţiale.

— TACTICA VAPORILOR. Aici, alături de câteva fapte reale se lansează un nor de zvonuri vaporoase, aşa că

receptorii nu le mai pot discerne pe unele de altele.

— TACTICA SUFLATULUI ÎNAPOI. O poveste falsă e plantată în străinătate pentru a fi culeasă şi retipărită în presa de-acasă. Această tactică este folosită de către agenţiile de informaţii şi propagandă. Dar, uneori, ricoşeul e inadvertent – sau, cel puţin, aşa pare.

C. 1. A, a plantat odată în presa italiană o poveste despre teroriştii din Brigăzile Roşii. Această relatare a fost preluată şi inclusă într-o carte publicată în Statele Unite, ale cărei şpalturi au fost citite de către Secretarul de Stat din vremea aceea AI Haig. Când Haig a comentat povestea într-o conferinţă de presă, remarcile lui au fost, la rândul lor, încorporate în versiunea finisată a cărţii. Acest proces de auto-referinţă e mult mai comun decât ne-am imagina.

— TACTICA MINCIUNII GOGONATE. Făcută celebră de către ministrul cu propaganda al lui Hitler, Josef Goebbels, se bazează pe ideea că dacă o minciună e destul de macro, va fi crezută mai uşor decât orice număr de simple micro-minciuni. În aceasta categorie s-a înscris raportul răspândit de Moscova în 1987 care pretindea că epiderma mondială de SIDA ar fi fost lansată de către C.I.A. în cursul experimentelor din Maryland cu agenţi de război biologic. Propagat amplu în jurul lumii, zvonul e repudiat categoric de către oamenii de ştiinţă ruşi.

— TACTICA INVERSĂRII. Puţine exemple de intervenţie sau masaj aplicat faptelor necesită atât de multă obrăznicie ca Tactica Inversării.

Aceasta pur şi simplu întoarce pe dos un mesaj dat. S-a înregistrat nu demult un exemplu în Israel, unde nu se făcea deloc risipă de dragoste între primul ministru Vitzhak Shamir şi ministrul de externe Shimon Peres. La un moment dat, Shamir a instruit Ministerul de Externe să-şi notifice ambasadele din toată lumea că Peres nu are autoritatea să convoace o conferinţă internaţională orientată spre rezolvarea problemei araboisraeliene.

Personalul lui Peres din Ministerul de Externe a primit mesajul primuţui ministru, dar pur şi simplu l-a aruncat la coş şi a trimis telegrame în care se spunea exact contrariul. Când un funcţionar superior a fost întrebat mai târziu cum a fost posibil să se întâmple una ca asta, a replicat:

„Cum îmi puteţi pune o asemenea întrebare? Suntem în război”.

LUPTĂTORI LĂUNTRICI ŞI ŞEFI ATOTŞTIUTORI

Dată fiind această lungă lista de tehnici uzitate pe scară largă pentru doftoricirea mesajelor care curg prin birourile guvernamentale, devine evident ca puţine declaraţii, mesaje sau „fapte” din viaţa politică sau guvernamentală pot fi evaluate dintr-o ochire. Majoritatea dalelor, informaţiilor şi cunoştinţelor circulate în guverne sunt atât de procesate politic, încât chiar dacă ne întrebăm *lui bono?* – cui îi foloseşte? – şi chiar şi dacă ni se pare că am găsit un răspuns, s-ar putea tot să nu fim în stare să croim drum prin „caier” până la realitatea de sub el.

Şi toate acestea se întâmplă înainte ca mass-media să reproceseze mai departe realitatea pentru a o circumscrie propriilor ei cerinţe. Masajul mass-media nu face decât să denatureze şi mai mult „faptele”.

Implicaţiile celor pe care tocmai le-am văzut ajung până în miezul relaţiei dintre democraţie şi cunoaştere. Un public informat se consideră a fi condiţia preliminară a democraţiei. Dar ce vrem să spunem prin „informat”?

Restrângerea secretomaniei guvernamentale şi câştigarea accesului publicului la documente sunt necesităţi ale oricărei democraţii. Dar aceştia nu sunt decât nişte firavi primi paşi. Căci pentru a înţelege aceste documente avem nevoie să ştim cum au fost influenţate pe drum, trecând din mână-n mână, de la un nivel la altul şi de la agenţie la agenţie prin măruntaiele birocratice ale guvernului.

Deplinul „conţinut” al oricărui mesaj nu apare pe pagină sau pe displayurile computerelor. De fapt, cel mai important conţinut politic al documentului poate fi istoria procesării sale.

La un nivel şi mai profund, ubicuitatea acestor info-tactici, cum nu se poate mai răspândit exploatate, aruncă îndoiala asupra oricărei noţiuni care mai dăinuie că a guverna este o activitate „raţională” sau că liderii sunt capabili de decizii cu „baza obiectivă”.

Winston Churchill avea dreptate când refuza să citească analizele de informaţii „cernute şi digerate”, insistând să vadă în locul lor „documentele autentice (...) în forma lor originală”, astfel încât să-şi poată. forma propriile păreri. Dar e evident imposibil ca orice factor de decizie să citească toate datele brute, toate informaţiile, şi să se descurce cu toate cunoştinţele necesare deciziilor sale.

Ceea ce am văzut aici nu sunt decât câteva dintre trucurile comerţului exploatat de acerbii luptători corp-la-corp politici şi atotştiutorii şefi din capitalele lumii, de la Seul la Stockholm sau de la Bonn până la Beijing.

Politicienii şi birocraţii isteţi ştiu în adâncul lor că datele, informaţiile şi cunoştinţele sunt arme adverse – încărcate şi gata să tragă – în luptele de putere care constituie viaţa politică.

Ceea ce majoritatea lor încă nu ştiu, însă, este că toate aceste machiavellice comploturi şi dispozitive trebuie, privite acum ca nişte jucării de grădiniţă. Căci lupta pentru putere se schimbă, atunci când cunoaşterea *despre* cunoaştere devine principala sursă a puterii.

După cum vom vedea mai departe, suntem pe punctul să intrăm în era „meta-tacticilor” din moara mintajă pe care o numim guvern, transplantând întregul joc al puterii la un nivel şi mai înalt.

META-TACTICI

O „premieră” neobservată a politicii s-a înregistrat în 1989. Acela a fost anul când John Sununu s-a instalat la Casa Albă ca şef al personalului prezidenţial, devenind, după toate probabilităţile, cel mai bine plasat „coniputemik” de pe glob. Într-o lume pocnind de microcipuri, era prima persoană alfabetizată în ale computerelor care ocupase vreodată un pisc al puterii politice.

Calificat ca inginer mecanic, Sununu îşi făcuse studiile de doctorat la Institutul de Tehnologie din Massachusetts şi era cunoscut ca un geniu care putea depista şi corecta erorile de programare şi discuta modelele matematice de la baza unei declaraţii cu impact asupra mediului ambiant.

Orice s-ar fi crezut despre vederile lui politice, Sununu înţelegea incontestabil potenţialul de putere al informaţiei computerizate.

Înainte de a sosi în Washington, Sununu lucrase ca guvernator al statului New Hampshire. Când Sununu a instalat un sistem electronic de control fiscal şi financiar pentru stat, membrii legislativului au pretins accesul la datele înmagazinate în *mainfratve-uX* I.B.M. Sununu le-a trecut pe linie moartă propunerile, declarând: „Vor obţine ceea ce credem noi că le e necesar”.

În conformitate cu revista „*Time”.* Sununu „părea să încerce omul are a balanţei puterii politice”, prin „menţinerea datelor financiare computerizate ale statului strânse la pieptul lui”.

În final, guvernatorul a fost nevoit să emită unei oficialităţi legislative o parolă care-i premitea accesul în d-nele (dar nu toate) dintre datele disputate. De asemenea, deşi un tribunal de stat proclamase dreptul cetăţenilor de a vedea şi copia documentele publice, Sununu a insistat că.

decizia nu se aplică şi datelor computerizate. În

calitatea sa de guvernator, Sununu a înţeles pe deplin puterea cunoaşterii despre cunoaştere…

ESCHIMOŞI ŞI MUNCITORI-MINTALI

Acţiunea lui Sununu în New Hampshire nu a fost deloc subtilă.

Ştampilarea unui document drept *confidenţial* sau restrângerea accesului este o tactică seculară. Instrumente mai noi şi mai puternice – dintre care, multe bazate pe computere – le stau acum la dispoziţie acelora care doresc să controleze datele, informaţiile şi cunoştinţele.

De fapt, suntem martorii unui transfer pe un palier mai înalt – şi mai puţin vizibil – al luptei pentru putere care reflectă nivelul crescând al abstracţiei şi complexităţii societăţii în general, odată cu propagarea economiei supra-simbolice.

Să luăm, de exemplu, computerele. Folosim acum computere pentru a construi alte computere. Mai elaborăm şi C.A. S.E. – ingineria *software* asistată de computer114. Aceasta se bazează pe ceea ce s-ar put-a numi „meta-software” – un *software* conceput spre a produce *software.* Ne putem imagina un viitor în care C.A. S.E. se foloseşte pentru a produce meta-se/fware, aflându-se el însuşi într-un soi de regres infinit, pe măsură ce procesul urcă la nivele de abstracţie tot mai înalte.

Similar, la începutul anilor ’80, „software-ul de desfăşurător” s-a răspândit rapid prin lumea afacerilor. Aceste programe de computer permiteau sutelor de mii de utilizatori să înscrie numerele în coloane şi şiruri, ca într-un registru, şi să le manipuleze cu uşurinţă. Întrucât puteau arăta automat cum schimbarea unui număr sau a unei variabile le putea afecta pe toate celelalte, ele au deprins o întreagă generaţie de utilizatori să gândească în termenii scenariilor cu „dar dacă”. Ce s-ar întâmpla dacă am ridica preţul unui produs cu 2%? Dar dacă am putea

scoate pe piaţă noul produs cu o lună mai devreme? Desfăşurătoarele, însă, asemenea registrelor tradiţionale, erau bidimensionale, plate ca o tablă de şah.

În 1989, Lotus Development Corporation –, principalul furnizor de desfăşurătoare, a introdus programul *1 – 2 – 3 Release 3.0.* Acesta putea fi folosit pentru a crea desfăşurătoare tridimiensionale – echivalentul contabilicesc al mutării pieselor de şah şi în sus şi-n jos, pe lângă mişcările convenţionale înainte-şi-napoi, la-stânga-şi-la-dreapta, de pe tabla de şah.

El le permite utilizatorilor să simuleze schimbarea unei afaceri sau a unui proces în moduri mult mai complexe şi revelatoare. Îi îndeamnă să formuleze întrebări cu dar-dacă mult mai inteligente, la un nivel incomparabil mai înalt.

114 (în orig.) *computer-assisted software engineering* (n, tr.)

Noul sistem de creare a avuţiei presupune o forţă de muncă saturată de simboluri. Expunerea continuă la diluviul de date – mass-media, computere, hârţogăraie, faxuri, telefoane, filme, afişe, reclame, memorii, facturi, inventare şi o mie de alţi stimuli simbolici, cu milioane de oameni cheltuindu-şi timpul pentru a participa la întruniri, a prezenta idei, a convinge, a negocia şi a face schimb de imagini şi pe multe-alte căi – impune o populaţie crescând „info-cunoscătoare”.

Întocmai cum eschimoşilor li se dezvoltă o acută sensibilitate faţă de diferenţele proprietăţilor zăpezii, iar fermierii pot simţi aproape intuitiv schimbările meteorologice şi ale solului, muncitorii-mintali devin reglaţi pentru acest ambient informaţional.

Sofisticarea tot mai pronunţată îi obligă pe cei de la putere să caute instrumente noi, la nivel superior, de persuasiune şi/sau control social.

Sateliţii, video-casetele, specializarea îngustă,

identificarea nişelor, alegerea grupărilor-ţintă, reţelele extra-inteligente, taxarea instantanee, simularea, modelarea matematică şi alte asemenea tehnologii devin o parte luată-drept-garantată a „ambientului politic din naţiunile îmbelşugate. Iar alături de toate acestea, apar noi căi de a manipula informaţiile computerizate care fac ca toate info-tacticile convenţionale ale politicianului sau birocratului să pară pe lângă ele grosolane şi inepte.

Prin urmare, împreună cu schimbările din cadrul general al populaţiei, alimentate cu schimbul în noul sistem de creare a bogăţiei, apare o promovare paralelă a instrumentelor manipulării folosite de politicieni şi oficialităţile guvernamentale pentru a se ţine de puterea lor. Despre acest lucru este vorba în meta-tactici.

ADEVĂR CONTRA PUTERE

Pentru a percepe ceea ce se înţelege prin „meta-tactici”, gândiţi-vă un moment la afaceri. Investitorii naivi privesc „linia de la fund” a unei companii pentru a-i estima robusteţea şrprofitabilitatea. Dar, după cum se exprimă revista *„Fortune”*, „profiturile, precum carnaţii, (…) sunt mai stimate de către cei care ştiu cel mai puţin din ce anume sunt compuse”.

Investitorii sofisticaţi, aşadar, nu studiază numai linia de la fund, ci şi ceea ce *se* ascunde îndărătul ei – aşa-numita „calitate a câştigurilor”.

Se uită la numerele din care sunt alcătuite numerele; la ipotezele pe care se bazează; şi chiar şi la modelele contabile şi informatice care le manevrează. Aceasta e analiza la un nivel mai înalt. Este, am putea spune, un exemplu de meta-analiză simplă.

Gând G.M. poate adăuga legal 2000.000.000 $ profiturilor sale.

(ostentative) pe un an, schimbând lungimea intervalului de timp pe parcursul căruia i se depreciază uzinele, modificând felul în care raportează asupra

planului de pensionări, jucându-se cu estimaţiile afectate inventarelor şi schimbând presupusa valoare a maşinilor pe care le vinde, gândiţi-vă ce pot face cu contabilitatea lor guvernele sau agenţiile acestora.

Guvernele, fireşte, îşi „gătesc catastifele”, cel puţin de la inventarea, de către veneţieni, a registrelor cu dublă intrare, în secolul al XIV-lea.

„Gătesc” tot felul de date, informaţii şi cunoştinţe, nu numai bugetare sau financiare, de la Facerea Lumii încoace. Ceea ce e nou este capacitatea de a prăji, fiesau coace cu microunde materialul, folosind computerele.

Comp ierele fac treburi bune. Sporesc vast *know-how-ul* potenţial disponibil factorilor de decizie. Măresc eficienţa multor servicii, Ajută la integrarea proceselor complexe.

Revoluţia computerelor face posibilă modelarea – şi, prin urmare, înţelegerea – feluritelor probleme sociale, de la şomaj până la scumpirea serviciilor de sănătate şi ameninţările ecologice, în moduri niciodată posibile până-n prezent. Putem aplica modele multiple unui acelaşi fenomen. Putem examina interdependenţa multor factori. Putem să creăm baze de date pe o scară fără precedent, şi să analizăm datele în moduri extrem de sofisticate.

Oriunde prinde rădăcini noul sistem de creaţie a averii, guvernele nu mai pot funcţiona fără computere, cum n-o pot face nici afacerile. Şi nici n-am dori să poată. Guvernele erau mai puţin democratice înainte de apariţia computerelor şi a altor tehnologii avansate de informare.

Dar politica se referă la putere, nu la adevăr. Deciziile nu sunt bazate pe descoperiri „obiective” sau înţelegere profundă, ci pe conflictul de forţe, fiecare urmărindu-şi propriul interes conştientizat. Computerele nu pot elimina aceste necesare (şi utile) lovituri, fandări şi parări ale luptei pentru putere. În schimb, le ridică la un nivel mai înalt.

Liderii politici şi birocraţii superiori înşişi subestimează noul grad al.

dependenţei lor de computere – şi, implicit, al propriei vulnerabilităţi în faţa celor care ştiu cum să le manipuleze în scopurile puterii. Motivul acestui fapt este acela că majoritatea procesărilor guvernamentale pe computer au loc în mod tipic la nivelurile cele mai de jos, nu la cele superioare, ale ierarhiei muncii-mintale. Nu vedem Preşedinţi sau fruntaşi de partid tastând pe *keyboard-xxn* sau zgâindu-se la displayuri. Totuşi, oamenii de la vârf rareori iau o decizie, de la alegerea unui avion de război până la determinările politicii fiscale, lotul se fundamentează pe „fapte” manipulate la un moment dat de către specialiştii ce folosesc computerele.

Indiferent că e vorba de paturile de spital, controlul importurilor sau inspecţia cărnii, la vremea când orice problemă sau politică ajunge să fie votată ori hotărâtă, ea a fost descrisă (şi contra-descrisă) în termeni cuantificaţi, agregaţi, abstractizaţi şi preformataţi pentru computer.

Şi în toate punctele acestui proces, de la crearea unei baze de date până la modul cum e clasificată informaţia şi *software-ul* folosit pentru a o analiza, informaţia este deschisă unor manipulări atât de subtile şi adesea invizibile, încât info-tacticile politice standard, ca secretul sau scurgerile, par comparativ cu ele de-a dreptul primitive.

Când adăugăm distorsiile produse de meta-tactici pe lângă cele introduse deliberat de către oficialităţi sau politicieni care practică „infojocurile” convenţionale descrise în capitolul trecut, nu putem ajunge decât la o singură concluzie:

Cunoştinţele politice ajung la factorul de decizie numai după ce au trecut printr-un labirint de oglinzi deformante. Mâine, oglinzile însele vor reflecta alte oglinzi.

DEGETUL RĂPIT

O literatură internaţională de specialitate în acumulare rapidă înşiră poveşti macabre despre crima pe computer – delapidări din bănci, spionaj, viruşi trimişi de un computer să distrugă conţinutul altora. Filme ca> *„Wargames”* *115* au dramatizat pericolele intrării neautorizate în computerul şi sistemele de comunicaţii care controlează armele nucleare.

Conform unui raport publicat în Franţa, Mafia a răpit un funcţionar al I.B.M. şi i-a tăiat degetul fiindcă avea nevoie de amprenta lui pentru a penetra un sistem de securitate computerizat.

Departamentul Justiţiei din S.U.A. a definit o duzină de metode diferite folosite în activitatea infracţională bazată pe computere. Gama lor variază de la comutările sau modificările de date după intrarea în computer, până la înscrierea de instrucţiuni cu auto-camuflare în *software* şi interceptarea computerelor. Cazuri amplu mediatizate de „viruşi ai computerelor” au ilustrat potenţialul de sabotaj faţă de comunicaţiile şi calculaţiile militare şi politice.

Dar până-n prezent s-a acordat relativ puţină atenţie modurilor în care tehnici similare ar putea afecta viaţa politică.

115. Jocuri de-a războiul”, S.U.A. 1983, Sherwood/M. G.M. /UA., r. John BaOham.

cu Matthew Bnxierick, Dabney Coleman. Juhn Wood (n.tr.)

t într-o zi a anului 1986, Jennifer Kuiper, o consultantă din statul major al congressman-ului Ed Zschau, şi-a văzut displayul computerului stingându-se. Când a pus din nou aparatul în funcţiune, dispăruseră două sute de scrisori. Patru zile mai târziu, din computerul congressman-ului John McCain au dispărut sute de scrisori şi adrese. Poliţia din Capitol Hill, declarând că eliminase ipoteza unei erori a personalului, a lansat o anchetă

penală.

Conform cu Zschau, el însuşi fondator al unei firme de *software* pentru computere înainte de a fi intrat în politică, „toate birourile de pe Capitol Hill pot fi sparte astfel. (...) Se poate bloca total munca unui membru al Congresului".

Scriind în *„Information Executive",* specialistul J.A. Tujo a subliniat că, în vreme ce prin birourile avocaţilor americani funcţionează 250.000 de procesoare de cuvinte, „devine fezabil pentru consilierul lipsit de scrupule, adversar al unui avocat, să capturezejnformaţii compromiţătoare prin accesare ilegală" a computerului acestuia – iar asta se poate realiza cu echipamente electronice ieftine, de vânzare la Baraca Radio din colţ.

Politicienii şi funcţionarii, însă, pot fi chiar şi mai vulnerabili. Mii de computere, dintre care multe legate în reţele, se găsesc acum în cabinetele Congresului, domiciliile oficialităţilor alese şi ale lobby-iştilor, precum şi pe birourile a sute de mii de slujbaşi civili care reglementează totul, de la cotele de soia până la standardele de siguranţă ale călătoriilor aeriene.

Intrarea neautorizată şi secretă poate provoca necazuri fără sfârşit şi comutări de putere în moduri neaşteptate.

Computerele mai populează tot mai mult şi sediile campaniilor electorale. Astfel, jocuri noi, virtualmente nedetectabile, se pot practica până şi în urna de votare propriu-zisă.

CERNOBÎL ÎN URNA DE VOTARE

La Seul, Coreea de Sud, în decembrie 1987, după şaisprezece ani de regim militar, au avut loc alegeri generale. Rezultatele acestei îndârjite confruntări tripartite au fost în final acceptate, iar ţara şi-a văzut de treburi.

Dar, în perioada imediat următoare, observatorii

politici au remarcat anumite particularităţi ale scrutinului.

Marja procentuală a învingătorului, stabilită în rapoartele preliminare, a rămas ciudat de constantă pe tot timpul nopţii şi în toate regiunile. Un candidat al opoziţiei, extrem de populai –, a aruncat îndoiala asupra propriei sale victorii în provincia Kwangju, spunând că nu-i venea să creadă că efectiv adunase 94% din voturi. În cel mai bun caz, declara el, ar fi trebuit să câştige maximum 80%. A crescut suspiciunea că cineva umblase nu la urnele de votare, ci la computerele care compilau rezultatele.

Această bănuială nu s-a confirmat niciodată, din câte ştim, dar Maggie Ford, corespondenta *„Financial Times" la* Seul, citându-l pe un analist politic din Washington, a atras atenţia că „ar fi foarte uşor să se schiţeze pe computer modelul unui rezultat acceptabil. Acesta s-ar putea ajusta pentru percepţiile oamenilor asupra opţiunilor electoratului, precum şi categoriilor sociale, regionale şi de vârstă, şi a evenimentelor din timpul campaniei, Uji asemenea model ar putea propune proporţia unei majorităţi".

Totodată, un astfel de model s-ar putea folosi, se presupune, şi pentru acroi subtil rezultatele în districte cheie, spre atingerea victoriei fără a lăsa urme vizibile. Acest lucru e posibil dacă un programator sofisticat, câştigând accesul la parola adecvată, instruieşte computerul să crediteze un procentaj din voturile unui candidat celuilalt, după care să acţioneze q „trapă" – care, efectiv, şterge orice înregistrare a celor întâmplate.

Proiectul de Veghe Electorală al Institutului de Cercetări pentru Politică Urbană, bazându-se în parte pe activitatea a doi cercetători informaticieni de la Universitatea Princeton, Jon R. Edwards şi Howard Jay Strauss, conchide că „intervenţia numărării computerizate a voturilor în ultimele două decenii a creat potenţialul unor fraude şi erori electorale pe o scară anterior

inimaginabilă”.

Multe oficialităţi electorale curente nu sunt de acord, dar Veghea Electorală a câştigat sprijinul lui Wittis H. Ware, cercetător respectat la Corporaţia Rand. Ware se exprimă chiar mai dramatic: vulnerabilitatea sistemelor electronice de votare este atât de mare încât „probabil că un Cernobîl sau un T.M.I. [Three Miles Island] aşteaptă să se întâmple undeva la nişte alegeri, întocmai cum un cutremur de gradul 8 pe scara Richter aşteaptă să se întâmple în California”.

Să avansăm aceste scenarii, recunoscut speculative, cu încă un pas.

Imaginaţi-vă ce s-ar putea face dacă ordinatorul ar fi „servit” de tehnicieni, programatori sau integratori de sisteme lucrând pentru o corporaţie multinaţională care doreşte, să zicem, eliminarea unui anumit senator din parlament. Sau închipuiţi-vă că urna de votare electronică se află sub controlul secret, indirect, nu al unui partid sau corporaţie, ci al unei puteri străine. Alegerile ar putea fi contrabalansate adăugând sau scăzând un mic – neobservat – număr de voturi din fiecare circumscripţie. Nimeni n-ar afla vreodată.

Caveat candidatul!

OĂ-M-UN NUMĂR!

Vulnerabilitatea nu se află numai înăuntrul computerelor, sau în perioadele de alegeri, ci şi în felul cum sunt folosite – sau nu sunt folosite116 – datele, informaţiile şi cunoştinţe generate de computer.

Oficialităţile şi politicienii deştepţi, desigur, fac ceea ce-au făcut în general dintotdeauna oamenii deştepţi când li s-au prezentat noi informaţii.

Cer să afle mai multe despre sursele lor şi despre credibilitatea datelor pe care se întemeiază; observă dacă există inconsecvenţe sau goluri; pun la îndoială statisticile prea „normale”; evaluează logica, şi aşa mai departe.

Jucătorii mai inteligenţi ai puterii iau în calcul şi canalele prin care a sosit informaţia şi revăd intuitiv în minte feluritele interese care au putut să fi „masat” informaţia în tranzit.

Oamenii cei mai inteligenţi – minoritatea unei mici minorităţi – fac toate cele de mai sus, dar mai aduc în discuţie şi ipotezele şi chiar ipotezele mai profunde pe care se fundamentează ipotezele mai superficiale.

În sfârşit, oamenii imaginativi – poate, cei mai puţini dintre toţi – chestionează întregul cadru de referinţă.

Funcţionarii guvernamentali se înscriu în toate cele patru categorii.

Oricum, în toate ţările *high-tech,* sunt atât de hărţuiţi, atât de presaţi, încât le lipseşte în mod tipic anvergura de timp şi atenţie, dacă nu şi mintea, pentru a gândi dincolo de „faptele” superficiale asupra cărora sunt îndemnaţi să ia decizii. Mai rău, toate birocraţiile descurajează gândirea dinafară cadrului şi examinarea premiselor de la rădăcină. Jucătorii puterii profită de această situaţie.

Când David Stockman, care conducea Oficiul de Management şi Buget al S.U.A., a propus reduceri bugetare Preşedintelui şi personalului Casei Albe, el a ales cu grijă programe care nu însumau decât 12% din bugetul total. Discutând aceste reduceri cu superiorii săi, n-a precizat niciun moment contextul.

Scriindu-şi memoriile, ulterior, Stockman a precizat;

„Ceea ce nu şi-au dat seama – fiindcă n-am spus-o niciodată clar – era că lucram doar într-un colţ mic al bugetului total... Nici măcar nu ne uitaserăm la trei programe gigant care reprezentau jumă*tate din* bugetul intern: Securitatea Socială, beneficiile veteranilor şi îngrijirile Medicale.

Singure acestea trei costau 250.000.000.000 $ pe an. Programele pe care le-am tăiat au economisit 25.000.000

$. Preşedintele şi personalul de la

lfi (în orig), Joc de cuvinte mai sugestiv, are used *and misased* = sunt folosite în scopuri bune şi rele (n.tr.)

Casa Albă vedeau vârful unui iceberg al bugetului; n-au aflat despre enorma masă care plutea sub suprafaţa apei. (…)

Nimeni n-a adus în discuţie ceea ce nu se recapitula".

Erau ignoranţi de bunăvoie, prea grăbiţi să întrebe, sau orbiţi de către Stockman, un maestru al prestidigitaţiei statistice. Totuşi, majoritatea factorilor de decizie rareori pun la îndoială numerele care le-au fost ronţăite dinainte.

Astfel, Sidney Jones, fost Subsecretar al Comerţului, a propus odată înfiinţarea unui Consiliu al Consilierilor Statistici care să-l servească pe Preşedinte. Ipotetic, ar fi trebuit să-i poată spune Preşedintelui cum erau masate notoriile statistici ale „numărătorilor de trupuri" din timpul Războiului din Vietnam. Sau de ce C.I. A.-ul şi Pentagonul nu puteau cădea de acord asupra puterii reale a testelor nucleare sovietice şi, prin urmare, dacă U.R.S.S.-ul viola sau nu Tratatul de Interzicere a Testelor ia Limită din 1975. Sau de ce cifrele Departamentului Comerţului privind produsul naţional brut erau exagerate grosolan la un moment dat, apoi corijate pentru a demonstra că economia era aproape în recesiune.

În fiecare caz, motivele erau profund tehnice – dar mai erau, inevitabil, şi politice. Chiar şi cele mai aparent-obiective numere fuseseră îndreptate cu ciocanul prin acţiunea luptei politice pentru putere.

Biroul de Recensământ al S.U.A. se chinuie mai mult decât majoritatea agenţiilor să-şi facă publice definiţiile şi procedurile statistice, astfel ca beneficiarii să-şi poată forma propriile opinii faţă de valabilitatea cifrelor lui. Experţii săi la vârf sunt gata însă să admită că asemenea rezervări şi note de subsol sunt de regulă ignorate la Washington.

Conform afirmaţiilor unui lucrător la Recensământ: „Politicienilor şi, presei nu le pasă. Tot ce spun e «Dă-m-un număr!»”.

Există două motive pentru acest lucru. Unul este simpla naivitate. În pofida a tot ceea ce-am aflat în generaţia trecută despre caracterul prefăcut al atâtor date de computer aparent temeinice, după cum spune funcţionarul de la Recensământ răspunzător cu planificarea şi procesarea datelor automate, „ce zice computerul este şi acum considerai literă de Evanghelie”.

Dar există un motiv şi mai profund. Căci tacticienii politici nu umblă în căutarea „adevărului” academic sau măcar a simplei exactităţi. Ei caută muniţie pe care s-o folosească în *info-war-uri.* Datele, informaţiile şi cunoştinţele nu trebuie să fie „exacte” sau „adevărate” pentru a spulbera un oponent.

ÎNŞELĂCIUNI LA BAZA DE DATE

Guvernele se bazează tot mai mult pe bazele de date înmagazinate în computer. Câtă vreme restrângerea de către Sununu a accesului la date e un exemplu al banalelor info-tactici în acţiune, intervenţiile subtile în baza de date reprezintă o pildă de meta-tactică.

Meta-tacticienii atacă baza de date nu controlând accesul, ci determinând din capul locului ce se poate include sau nu în ea.

Chestionarul recensământului la zece ani folosit în Statele Unite trebuie să fie aprobat de către Congres. Un funcţionar superior al Biroului de Recensământ spune: „Congresul exercită asupra noastră diverse presiuni. Operăm un sondaj asupra finanţării fermelor. Congresul ne-a instruit să *nu* colectăm datele, fiindcă ar putea fi folosite pentru a tăia sprijinul federal pentru fermieri”. Companiile din cadrul tuturor industriilor presează şi ele Biroul să întrebe, sau să evite a întreba, anumite lucruri. De exemplu, s-a cerut includerea unei întrebări despre

locuinţele mobile, în cadrul anchetei făcute asupra spaţiilor locative pentru a furniza date necesare unei companii de resort. Întrucât numărul de întrebări care se pot include în chestionar este întotdeauna limitat, lobby-iştii se luptă între ei şi aplică aprige presiuni asupra Biroului.

Indiferent cât de computerizate şi aparent „obiective" sunt, bazele de date reflectă astfel valorile şi relaţiile de putere ale societăţii.

Controlul asupra a ceea ce intră în actualele baze de date ce se multiplică la nesfârşit este, oricum, cea mai simplă meta-tactică. Mult mai subtile sunt tentativele de a controla modul de a înscrie datele în categorii sau clase.

Cu mult înainte de era computerelor, într-o vreme când guvernul S.U.A. era preocupat de supra-concentrarea în industria automobilistică, General Motors a angajat un lobby-ist care aparţinea de o organizaţie puţin cunoscută, Consiliul Utilizatorilor de Statistici Federale. Sarcina sa era de a se asigura că cifrele pentru acea ramură industrială erau grupate laolaltă astfel încât să nu mai poată fi niciodată dezagregate în public – astfel, gradul de concentrare economică putând fi exprimat în termenii mărimii maxime a unei cote-părţi din industrie ce putea fi controlată de către cele „trei mari" companii, clar niciodată de marea companie singură – General Motors.

Astăzi, se folosesc sisteme evoluate pentru a indexa, clasifica şi categorisi datele care se scurg în bazele computerelor. Cu ajutorul ordinatoarelor, aceleaşi date pol şi „tăiate" sau recatalogate în multe feluri

diferite. Astfel, se poartă intense bătălii politice pentru chestiuni din ce în ce mai obscure, abstracte şi aparent tehnice.

Multe lupte pentru putere au loc privind indicatorii folosiţi în bazele de date şi importanţa relativă ce li se atribuie. Dacă vreţi să ştiţi câţi îngeri pot dansa pe-un vârf

de focos nuclear, ce le număraţi, aureolele sau harpele? Paturile de spital, care pot fi numărate cu uşurinţă, se presupune uneori că sunt un indicator al nivelului serviciilor de sănătate ale unei comunităţi. Ar fi, însă, o unitate de măsură mai adecvată numărul medicilor la suta de locuitori? Şi ce relevă oricare dintre acestea două despre sănătatea efectivă a localnicilor? Numărul de paturi poate reflecta programele de subvenţionare ale guvernului, care răsplăteşte sau penalizează spitalele bazate pe numărătoarea paturilor, mai degrabă decât pe oferta de reale servicii pentru comunitate.

Pentru a ne forma o imagine clară a necesităţilor de sănătate ale populaţiei, „ar trebui să numărăm pacienţii? Tratamentele? Norma de viaţă?

Mortalitatea infantilă? Alegerea unui indicator sau a unei grupe de indicatori nu va prea afecta rezultatul.

Meta-tacficienii cunosc principiul WYMIWYG – *What You Measure is What You Get1 >7.*

Liste de experţi, echipe de specialişti guvernamentali, lobby-işti şi alţii se iau la trântă adesea cu întrebările de acest gen. Câtă vreme unii participanţi nu sunt destul de deştepţi pentru a pune întrebări cu bătaie în profunzime sau a înţelege sapnificaţiile ascunse, alţii pot şi o fac. Prin aceasta, se luptă în mod tipic pentru propriile lor interese comerciale sau departamentale. Deşi purtate într-un jargon de înaltă tehnicitate, conflictele sunt adesea, de fapt, intens politice.

Majoritatea acestor încăierări au loc în afara vederii publicului, şi mult sub nivelul superiorilor şi al membrilor de Cabinet, care rareori au timp sau chef să înţeleagă motivaţiile ascunse ale fiecărui caz. Lipsindu-le acestea, precum şi antrenamentul necesar pentru a croi prin barajul de fapte şi pseudo-fapte propriu-zise, factorii de decizie sunt nevoiţi să se bizuie mai mult pe specialiştii tehnici.

Monitorizarea mai multor variabile, plus enormul salt în capacitatea procesării de date, devenit posibil datorită computerelor, schimbă 1 problema cu care se confruntă factorii de decizie, din subsarcină, în suprasarcină informaţională.

Această suprasarcină mai înseamnă şi că interpretarea devine mai importantă decât simpla colectare. Datele (de calitate variabilă) există din

117 Ceea ce Masori Este Ceea ce Oblii (n.tr.)

belşug. Înţelegerea e cea rară. Dar trecerea accentului pe interpretare înseamnă un surplus de procesare la nivele mai înalte în ierarhia muncii

mintale. Ceea ce modifică relaţiile de putere chiar şi între experţi înşişi.

Mai mută şi terenul de joc al info-tacticienilor la un meta-nivel, mult mai

„Înalt.

Un exemplu perfect are de-a face cu cele mai noi sisteme de observaţie prin satelit folosite pentru a monitoriza convenţiile americano-sovietice de control al armamentului. Sateliţii recent lansaţi transmit un asemenea potop de date – din amplasamentele lor pe orbită, pot delecta obiecte mici de câteva zeci de centimetri – încât torentul îi îneacă pe interpreţi.

Thomas Rona, director adjunct al Oficiului de Ştiinţă de la Casa Albă, precizează: „În trecut, problemele se refereau cel mai mult la perceperea datelor. Acum e vorba mai mult de filtrarea şi interpretarea lor”.

Simplul volum, consemnează revista *„Science”,* ameninţă „să covârşească până şi armate întregi de analişti”, ducând la presiuni pentru automatizarea funcţiei de interpretare.

Acest lucru, la rândul său, încurajează o mai mare dependenţă de inteligenţa artificială şi alte instrumente ale „ingineriei cunoştinţelor”.

Folosirea lor, însă, ridică şi mai sus nivelul de abstracţie, îngropând.

supoziţiile critice ale sistemului sub straturi tot mai grele de deducţie.

În afaceri, conform revistei *„Datamation”*, „corporaţiile caută să înglobeze capacităţile de deducţie” ale sistemelor experte în sistemele lor computerizate existente. Vreo 2.200 dq-asemenea sisteme experte operează deja în America de Nord, făcând totul, de la diagnosticarea dereglărilor în maşinile din fabrici, până la analizarea scurgerilor chimice şi aplicaţiile estimative pentru asigurările pe viaţă. Sistemele experte se răspândesc şi în guvern, unde au fost folosite chiar şi de F.B.I. pentru a ajuta la anchetarea crimelor în serie.

Ceea ce implică acest lucru e dependenţa de reguli complexe, obţinute de la experţi de tot felul, cântărite, sistematizate şi instalate în computere pentru a sprijini luarea deciziilor. Ne putem aştepta la răspândirea unor tehnologii similare şi în guvern – inclusiv în viaţa politică însăşi, unde deciziile trebuie adesea să fie luate pe baza unei mase complexe, imprecise, inter-relaţionate. ambigue, de fapte, idei, imagini şi propuneri, precum şi înşelăciuni pur şi simplu, intenţionate să producă transferuri de putere.

Oricum, aceste ustensile înseamnă că logica determinantă a deciziilor este şi mai „încastrată” şi, ca să zicem aşa, invizibilizată. În mod paradoxal, însuşi sistemul care livrează informaţia lămuritoare propriu-zisă devine mai opac faţă de majoritatea beneficiarilor săi ultimi.

Acesta nu e un motiv de-a se evita inteligenţa artificială şi sistemele experte. Indică, însă, un proces profund, cu ramificaţii importante pentru democraţie.

Politica n-a fost niciodată, în vreo trecută Epocă de Aur, mai pură. De la Seniorul Shang al Chinei, până la familia Borgia din Italia, cei aflaţi la putere au manipulat

întotdeauna adevărul pentru a-şi servi propriile interese. Ceea ce se schimba azi în mod dramatic e nivelul la care se joacă aceste meciuri-ale-minţii.

Lumea se va confrunta cu noi probleme în deceniul următor – primejdii de catastrofă ecologică globală, fracturarea echilibrelor militare de lungă durată, frământări economice, revoluţii tehnologice. Fiecare dintre acestea presupune acţiune politică inteligentă, bazată pe o evaluare clară a ameninţărilor şi potenţialurilor.

Dar cât de adecvate sunt imaginile realităţii pe care-şi fundamentează guvernele deciziile de supravieţuire? Cât de corespunzătoare pot fi, când toate datele şi informaţiile pe care se întemeiază sunt expuse unor repetate şi invizibile „meta-masaje”?

OAMENI-FANTOMĂ

În primăvara anului 1989, când Dr. James T. Hansen, şeful Institutului de Studii Spaţiale Goddard de la N.A. S.A., se pregătea să depună mărturie în faţa Congresului S.U.A. despre „efectul de seră” – supra-încălzirea climatului global – a înaintat textul, pentru aprobare, Oficiului de Management şi Buget al Casei Albe. Hansen credea cu fermitate că sosise timpul ca guvernul S.U.A. să treacă la acţiuni semnificative pentru a preveni seceta şi alte efecte drastice ale încălzirii climaterice.

Când şi-a primit înapoi textul, însă, a descoperit că O.M. B.-ul adăugase un paragraf care punea sub semnul îndoielii dovezile ştiinţifice asupra încălzirii planetare, atenuându-i considerabil poziţia. A protestat, a pierdut bătălia internă, iar apoi şi-a publicat punctele de vedere în presă.

Dincolo de această coliziune între administraţie şi unul dintre principalii oameni de ştiinţă ai guvernului, se ascundea o mică luptă birocratică. Departamentul de Stat al S.U.A. şi Agenţia de Protecţia a Mediului voiau amândouă ca Statele Unite să ia conducerea pe plan

internaţional în războiul pentru problema efectului de seră. Dimpotrivă, O.M. B.-ul şi Departamentul Energici susţineau o abordam cu paşi mărunţi.

Când Hansen şi-a făcut cunoscut protestul prin mass-media. senatorul Al Gore. unul dintre puţinii membri ai Congresului S.U.A. sofisticaţi tehnologic, a cerut O.M.B.-ului să-depună... mărturie despre temeiurile concluziilor lor. Vreau să determin (...) modelele climaterice pe care le-au folosit".

Această referire la „modele" este o aluzie sigură că luptele se vor ridica la nivelul meta-tactic. Căci tot mai multe programe şi politici ale guvernului se conturează pornind de la ipoteze şi subipoteze îngropate înăuntrul complexelor modele de computer.

Astfel, pe când Gore, în senat, chestiona modelele pe care se bazase tabăra paşilor-mărunţi, Sununu de la Casa Albă contesta credibilitatea modelelor care furnizau muniţie pentru cealaltă tabără. Iar revista *„Insight"* scria: „E în vârful literaturii ştiinţifice şi crede că modelele de computer care prezic încălziri semnificative sunt prea primitive pentru a forma o bază de acţiune demnă de încredere".

Astăzi, fie că e vorba de economie, costuri de sănătate, arme strategice, deficite bugetare, deversări toxice sau politică fiscală, aproape înapoia fiecărei probleme politice majore se află echipe de modelatori şi contra-modelatori care furnizează materiile prime pentru acest gen de controversă politică.

Un model sistematic ne poate ajuta să vizualizăm fenomene complexe. Constă dintr-o listă de variabile, fiecăreia fiindu-i afectată o greutate pe baza presupusei sale semnificaţii. Computerele fac posibilă construcţia de modele cu numere mult mai mari de variabile decât simplul intelect neasistat de nimeni. Ne mai ajută şi să studiem ceea ce se întâmplă când variabilele primesc

greutăţi diferite sau sunt corelate în moduri alternative.

Uar, indiferent cât de", hard" ar putea să pară rezultatul final, toate modelele sunt în ultimă instanţă, şi inevitabil, bazate pe ipoteze „soft". Mai mult, deciziile despre cât de multă importanţă i se poate atribui oricărei variabile date, sau ce greutate are, sunt adesea „soft", intuitive sau arbitrare. 118

Ca rezultat, luptătorii corp-la-corp politici, pricepuţi la meta-tactici, se luptă feroce pentru greutăţi, variabile şi modul cum sunt acestea legate, în pofida presiunilor-politice care înclină şi abat deznodământul, rezultatele unor asemenea conflicte apar în mor normal împachetate în imprimate de computer impresionante, aparent neutre şi nedeţinătoare de valoare.

Modelele se folosesc în elaborarea şi alegerea politicilor, în evaluarea eficienţei programelor şi în a pune întrebări cu „dar dacă...". Oricum, după

118 Prin extrapolare a sensului lor informatic iniţial, termenii de *soft* (moale) şi *hurd* (dur), au primit şi semnificaţii teoretice, de „neargumentat, intuitiv, emoţional, umanist, poetic etc". Şi, respectiv, „riguros, raţional, logic; documentat, temeinic, ştiinţific, realist, tehnicist, ş. a „(n.tr.)

I

cum aflăm din „Data Ware" un recent studiu asupra modelărilor la nivel guvernamental, pot fi folosite şi pentru „a înceţoşa o problemă sau a atribui credit unei poziţii politice luate anterior, (...) a amâna adoptarea deciziilor; a acorda unei decizii o atenţie mai degrabă simbolică decât reală; a obstrucţionasau face confuză luarea de hotărâri", şi aşa mai departe.

Autorii conchid: „Folosirea modelelor intervine atât din necesităţi politice şi ideologice, cât şi din nevoi [de decizii independente] tehnice". Acest lucru, consemnează ei, e necesar fiindcă „modelele computerizate influenţează

«cine ce să ia»”.

Un studiu al Serviciului Parlamentar de Cercetare al S.U.A., de exemplu, sublinia că reducerile programelor sociale de către guvern în anii ’80 au aruncat cel puţin 557.000 de americani pradă sărăciei. Numărul a fost oferit ca muniţie politicienilor care se opuneau unor asemenea tăieturi.

Dar respectiva cifră nu se baza pe o numărătoare a săracilor. În loc de asta, asemenea unui număr crescând de alte statistici, era rezultatul unor premise de contencios politic asamblate într-un model care încerca să demonstreze ce s-ar fi putut întâmpla dacă reducţiile de buget n-ar fi avut loc.

Cât de rarefiate devin meta-tacticile pe măsură ce datele computerizate se propagă în guvern o ilustrează controversa care a izbucnit în legătură cu persoanele dispărute şi cu ceea ce tehnicienii Biroului de Recensământ numesc „imputarea pachetului-de-cărţi fierbinte”.

În noiembrie 1988, oraşele New York, Houston, Chicago şi Los Angeles au depus o reclamaţie împotriva Biroului de Recensământ al S.U.A. pentru a-l sili să-şi schimbe modul de-a număra. Li s-au alăturat grupări civile, Conferinţa Primarilor şi alte organizaţii.

În orice recensământ, unele grupuri sunt numărate deficitar. Săracii, nomazii şi cei fără adăpost sunt mai greu de numărat. Străinii fără documente pot dori să nu fie puşi la numărătoare. Alţii eschivează reţeaua de informaţii din alte motive. Indiferent de pricină, numărătoarea deficitară poate avea puternice consecinţe politice.

Întrucât Washington-ul trimite înapoi în oraşe şi state miliarde de dolari încasaţi pe impozite, oraşele pot fi private de fondurile federale la care ar avea dreptul altminteri. De vreme ce fotoliile din Camera Reprezentanţilor se însuşesc pe baza populaţiei, statele cu

populaţii recenzate prea deficitar pot fi lipsite de reprezentarea deplină. Acest fapt, la rândul său, le poate costa multe alte beneficii. Informaţia inadecvată poate astfel comuta puterea.

Pentru a compensa recensământul deficitar, computerele Biroului, la găsirea unei case despre care informaţiile lipsesc, sunt acum programate să presupună că locatarii neînregistraţi au caracteristici similare cu ale celor ce locuiesc prin apropiere. Apoi computerele completează datele lipsă, ca şi cum le-ar fi primit de la oamenii pe care nu i-au găsit.

Rezultatul e că milioane de persoane, presupuse a exista, sunt în realitate o populaţie fantomă ale cărei caracteristici sunt doar ghicite.

Imputarea pachetului fierbinte poate fi un mod mai bun de a compensa necunoscutele, decât metodele statistice folosite anterior, dar* ca întotdeauna cu tehnicile de acest gen, ipotezele sale sunt discutabile. Prin împuternicirea acestor ipoteze – oricât de informate ar fi – electoratul din Indiana a pierdut un membru în Congres, al cărui fotoliu a fost redistribuit în locul său statului Florida. „Imputaţia pachetului-de-cărţi fierbinte” a transferat puterea politică.

Prin urmare, în total, se dezvoltă un nou stadiu al conflictului politic – o bătălie pentru ipotezele care stau la baza ipotezelor care stau îndărătul altor ipoteze, adesea încorporate în complexul *softwarede* computer. E un conflict asupra unor meta-întrebări. Reflecta ascensiunea economiei suprasimbolice. Această nouă economie n-ar putea funcţiona nicio secundă fără contactul omenesc, imaginaţia, intuiţia, grija, compasiunea, sensibilitatea psihologică şi alte calităţi pe care încă le mai identificăm cu oamenii, nu cu maşinile. Dar necesită şi cunoştinţe tot mai complexe şi mai abstracte, bazate pe vaste avalanşe de date şi informaţii – toate fiind supuse manipulării

poLifice, de-un rafinament crescând.

Ceea ce ne învaţă această privire aruncată info-tacticilor şi, mai ales, noilor meta-tactici, este faptul că legile care stabilesc limite ale secretomaniei guvernamentale nu pot atinge decât cel mai exterior strat de piele al problemei cunoaşterii democratice. Noua economie, prin însăşi natura ei, necesită un schimb de idei liber, teorii inovatoare şi o reluare în discuţie a autorităţii. Şi totuşi…

În pofida glasnosti-ului, în ciuda legislaţiei „libertăţii de informare”; cu toate scurgerile de informaţii şi dificultăţile guvernelor de azi pentru a păstra secrete – în pofida tuturor acestora şi a multor altele – actualele operaţiuni ale acelora care deţin puterea s-ar putea foarte bine să devină mai opace, nu mai transparente.

Acesta este „meta-secretul” puterii.

O PIAŢĂ PENTRU SPIONI

Unul dintre cei mai comici umorişti din America, Art Buchwald, şi-a imaginat odată o întrunire a spionilor în Cafe Mozart din Berlinul de Est, printre care şi George Smiley, celebrul personaj fictiv al lui John le Carré. „Ştie cineva cine ar vrea să cumpere planurile Pactului de la Varşovia pentru apărarea coridorului de nord?” l-apus Buchwald pe Smiley să întrebe.

„Las-o baltă, Smiley”, vine răspunsul. „Nu mai e nicio piaţă a secretelor de apărare. Războiul Rece s-a terminat, iar Moscova oferă planurile Pactului de la Varşovia, nu le cumpără”.

Rubrica lui Buchwald era amuzantă, ca de obicei. Dar cel mai puternic hohot de râs trebuie să fi răsunat din rândurile spionilor reali, diferiţi de cei fictivi. Căci, printre afacerile prospere ale deceniilor viitoare, spionajul va fi una dintre cele dintâi. Spionii se află printre noi nu numai ca’s rămână, ci suntem pe cale să le vedem întreaga industrie revoluţionându-se.

Pe măsură ce toată societatea tranzitează spre un nou sistem de creare a avuţiei bazat pe cunoaştere, funcţiile informaţionale ale ciupercii guvernelor, şi ale anumitor tipuri de cunoştinţe furate, valorează mai mult, nu mai puţin, pentru cei care au nevoie de ele.

La rândul său, acest fapt va provoca la duel toate ideile convenţionale asupra democraţiei şi informaţiei. Căci chiar dacă lăsăm la o parte acţiunile acoperite şi supravegherea internă, concentrându-ne în schimb spre munca „pură" a spionului – colectarea şi interceptarea de informaţii străine – găsim apărând un sistem care depăşeşte orice s-a cunoscut anterior ca spionaj.

Cât de profundă e această depăşire, devine clar când aruncăm o scurtă privire în urmă.

FLUTURI ŞI BOMBE

Spionii au fost foarte ocupaţi cel puţin de când *„Cartea morţilor"* egipteană a definit spionajul ca pe un păcat care primejduieşte sufletul.

Dar, de la faraoni şi până la sfârşitul celui de-al doilea război mondial, tehnologiile disponibile pentru spionaj au rămas primitive, iar spionii timpurii, asemenea primilor savanţi, erau în mare măsură nişte amatori neinstruiţi.

În primii ani ai secolului XX, Robert Baden-Powell, ulterior fondator al mişcării Micilor Cercetaşi, s-a deghizat în pestriţ colecţionar de fluturi când a făcut auto-stopul prin Balcani, schiţând fortificaţii şi ascunzându-le contururile în desene ale unor aripi de fluture complicate. (Baden-Powell insista că amatorii entuziaşti, care considerau spionajul un sport, ar face treaba cea mai bună.)

Un alt spion autodidact a fost căpitanul japonez Giichi Tanaka. După ce a servit în statul major al ataşatului militar japonez la Moscovafânvâţând să vorbească ruseşte şi pretinzând aderenţa la biserica ortodoxă rusă, Tanaka a făcut o călătorie de plăcere înapoi la Tokyo pentru două

luni, astfel încât să poată opera o recunoaştere a căilor ferate transsiberiene şi din China de Est, aducând cu el informaţii folosite de Tokyo la plănuirea războiului ruso-japonez din 1905. Multă literatură de spionaj actuală continuă să se concentreze asupra temerităţilor indivizilor cutezători care urmăresc secrete ouiitare.

Revoluţia industrială, însă, a transformat războiul. Serviciul militar obligatoriu, mecanizarea transporturilor, mitraliera, producţia în masă a tancurilor şi avioanelor şi conceptul războiului total au fost toate produse ale celui de AI Doilea Val sau ale erei coşului-de-fum. Potenţialul distrugerii în masă a crescut, alături de ascensiunea producţiei de masă, ajungând la punctul final fără întoarcere în remiza nucleară S.U.A. U.R.S.S.

Industrializarea informaţiilor a urmat-o pe aceea a războiului. La începutul secolului XX, spionajul a devenit mai sistematic şi birocratic, odată cu temuta Ohrana ţaristă, antemergătoare a K.G.B.-ului, care a deschis drumul. S-au înfiinţat şcoli de spionaj. Spionii au început să fie instruiţi ca nişte profesionişti.

Dar o mână de spioni, fie şi bine instruiţi, nu mai puteau satisface crescânda piaţă a informaţiilor. Astfel, întocmai cum meşteşugurile individuale au ocupat un loc în spate la linia de montaj din fabrică, s-au făcut încercări de a fabrica în masămunca informativă.

În primii ani ai secolului, japonezii nu se mai bazau exclusiv pe câţiva spioni cu normă întreagă caâanaka, ci pe mii de spioniinfanterişti. cum îi găseau – emigranţi stabiliţi în China sau Siberia, bucătari, servitori şi muncitori în fabrică, toţi raportând despre ţările-gazdă. Informaţiile japoneze, urmând modelul producţiei de fabrică, foloseau „muncitori de spionaj” neinstruiţi pentru a obţine în masă datele, clădind apoi o birocraţie crescândă pentru a procesa „prada”.

După revoluţia rusă din 1917, Lenin a promovat

ideea de „rabcori” său. jurnalişti ai poporului” – mii de muncitori de rând au fost încurajaţi să scrie ziarelor, denunţându-i pe presupuşii sabotori contrarevoluţionari şi trădători. Ideea maselor de corespondenţi amatori a fost aplicată şi în informaţiile străine şi, prin 1929, existau trei mii de aşa-zişi „rabcori” în Franţa, inclusiv muncitori din arsenalele statului şi industriile de apărare, cărora li s-a spus să scrie presei comuniste pentru a-şi expune condiţiile improprii de muncă. Aceste contribuţii, însă, ofereau imagini utile ale producţiei de război, iar cele mai revelatoare scrisori nu erau publicate, ci trimise la Moscova. Fusese o nouă încercare a colecţionării în masă de informaţii inferioare de la amatori.

Spionajul de nivel superior, evident, era încredinţat profesioniştilor instruiţi cu grijă. Richard Sorge, născut la Baku şi crescut la Berlin, a devenit unul dintre cei mai străluciţi agenţi sovietici din istorie. Datorită copilăriei sale germane, Sorge a reuşit să penetreze Partidul Nazist şi să obţină trimiterea în Japonia, dându-se drept entuziast corespondent pro Hitler al ziarului *„Frankfurter Zeitung”* – acoperire care i-a adus accesul în cercurile oficialităţilor şi diplomaţiei superioare germane şi japoneze din Tokyo.

Sovieticii au fost îngroziţi de atacul-surpriză al japonezilor în Siberia.

Sorge le spusese, cu corectitudine, că nu se va întâmpla niciodată aşa ceva, dar că, în schimb, Uniunea Sovietică avea să fie atacată de Germania. În 1941, Sorge a trimis efectiv la Mrrcova ştiri în avans despre apropiata. invazie nazistă a U.R.S.S., prevenindu-i că 150 de divizii germane se concentrau, pregătite. A’precizat chiar şi data – 22 iunie 1941, Dar Stalin nu a luat în seamă informaţia.

Sorge era gata să anunţe Moscova despre iminentul atac japonez de la Pearl Harbour – dând încă odată data exactă – când a fost capturat de japonezi şi, ulterior, executat. Generalul Douglas MacArthur avea să-l descrie

ca pe „un devastator exemplu de strălucit succes al spionajului”. Cariera lui Sorge a subliniat cu siguranţă continua valoare a spionului maestru individual, plin de curaj şi resurse.

Dar al doilea război mondial a mai cunoscut şi remarcabile realizări în toate domeniile, de la echipamentele de codificare şi descifrare până la aeronavele de recunoaştere, şi radar – tehnologii care au pus baza adevăratei producţii în masă a informaţiilor, dintre care unele într-adevăr de/oarte înalt nivel.

LIMUZINELE KREMLINULUI

De-atunci, fantastice progrese tehnice au umplut cerul cu ochi şi urechi automatizând colecţionarea în masă a datelor. Sateliţii, optica avansată *şi* alte echipamente de luat vederi monitorizează încontinuu pământul. Senzorii acustici acoperă culoarele maritime strategice. Staţiile de ascultare, radarurile gigant şi alte dispozitive electronice împestriţează planeta, din Australia până în Norvegia.

Informaţiile tehnologice119, sau „Techint”, includ acum: Informaţiile de Semnal120, sau „Sigint” (care, la rândul lor, îmbrăţişează comunicaţiile, electronica şi telemetria); „Radint” (care captează semnalele trimise de către sau către radaruri); şi „Informaţiile imagistice” (care cuprind fotografia, infraroşiile şi alte instrumente de detecţie). Toate folosesc cele mai. mari şi mai înaintate computere de pe Pământ. Atât de vaste, costisitoare şi puternice sunt aceste sisteme, încât au împins informaţiile adunate de oameni121, sau „Humint”, într-o poziţie de rangul doi.

William E. Burrows, autorul unui studiu despre spionajul spaţial, a însumat aceste sisteme *high-tech* în următorii termeni:

„Îndepărtatele sisteme senzitive cu care fiecare parte o monitorizează pe cealaltă şi pe majoritatea celor rămase

sunt atât de multe, atât de redundante şi atât de difuze, încât n-ar putea avea loc nicio pregătire pentru un atac total fără a declanşa multiple semnale... Ordinele ca armatele să pornească în marş, ca avioanele să-şi ia zborul iar civilii să se ascundă, trebuie comunicate relativ repede pe arii întinse, iar ceea ce se comunică poate fi interceptat; tot ce e necesar pentru a activa războiul trebuie mişcat, iar ceea ce se mişcă poate fi fotografiat".

Marii trăgători-cu-urechea din ceruri pot monitoriza toate mesajele militare, diplomatice şi comerciale trimise prin telefon, telex sau alte mijloace via satelit sau sisteme cu mircounde. Au fost chiar capabili să-i asculte pe ştabii de la Kremlin în limuzinele lor, şi pe oamenii de ştiinţă chinezi din amplasamentele armelor nucleare de la Lop Nor. (Ulterior.

119 (în orig.) *Technologicat intelligence* (n.tr.)

120 (în orig.) *Signal lateiligeace (n. v.)*

121 (în orig.) *intelligence gathered by hunmns* (n.tr.)

chinezii au renunţat să mai aplice comunicaţiile aeriene şi au instalat cabluri subterane asigurate.)

Toate acestea prezintă serioase limite. În ciuda proslăvitelor sale capacităţi de „spioni-în-cer", S.U.A. s-a înroşit la faţă descoperind că sovieticii, care se presupunea că şi-ar fi distrus toate mi silele 239 SS-23, transferaseră în secret douăzeci şi patru de asemenea rachete în Germania de Est. Şi mai există şi alte eşecuri. Un număr tot mai mare de coduri nu mai pot fi sparte, datorită progreselor în codificare ale computerelor.

Condiţiile meteorologice continuă să stânjenească unele fotorecunoaşteri.

Adversarii îşi pot folosi propriile contramăsuri electronice pentru a orbi sau induce în eroare sistemele de coletare. Cu toate acestea, colecţionarea de date în masă, stil-fabrică, a fost împlinită în mod spectaculos.

Firesc, nu toate informaţiile implică tehnologii de

vârf sau spioni în trenci. O mare cantitate derivă din „sursele deschise” – cititul atent al presei, monitorizarea transmisiilor străine, studiul statisticilor eliberate pe cale oficială, participarea la conferinţe ştiinţifice şi comerciale – toate, când se adaugă materialelor secrete, devenind materie primă pentru moara informaţiilor.

Pentru a mânui toate aceste date, atât din surse umane cât şi tehnice, s-a dezvoltat o buimăcitoare birocraţie care aplică principiul de fabrică al diviziunii muncii, fragmentând producţia într-o succesiune de etape.

Procesul începe cu identificarea nevoilor clientului, colectarea de material brut atât din surse deschise, cât şi secrete, traducere, decodare şi alte pregătiri, urmate de analize şi împachetări în rapoarte care apoi sunt diseminate clienţilor.

Multe corporaţii din ziua de azi învaţă că această formă de producţie secvenţială e inadecvată. După cum am văzut, în noua economie paşii sunt eliminaţi sau efectuaţi simultan. Organizaţia birocratică e prea lentă şi greoaie. Pieţele se schimbă rapid. Producţia de masă însăşi face loc „producţiei-flexibile” a unor articole din ce în ce mai specializate. Pentru multe industrii, rezultatul a constat într-o profunda criză.

În mod deloc surprinzător, activitatea informativă se găseşte şi ea într-un punct de criză. Noile tehnologii de recoltare au fost atât de eficace, ele aspiră acum atât de multă imagerie computerizată şi ascultă atâtea convorbiri telefonice, încât inundă agenţiile de informaţii cu date prea multe pentru a putea fi procesate adecvat. Provoacă tot mai mult „paralizia analizei”.

A găsi detaliul informativ just, a-l analiza corect şi a-l preda la timp clientului potrivit, reiese ca fiind probleme mai grele decât colectarea propriu-zisă.

Prin, urmare, astăzi, lumea înaintând spre un nou sistem de creaţie a averii, lăsând în urmă sistemul coşului-

de-fum, operaţiunile informative înfruntă o criză de restructurare paralelă cu aceea care a cuprins economia însăşi.

PRINCIPALII COMPETITORI

E mai uşor să ne gândim la spionaj ca la o afacere enormă. De fapt, nu e deloc nepotrivită porecla de „Compania", atribuită Agenţiei Centrale de Informaţii122 din S.U.A.

Ca în cazul oricărei industrii, există câteva firme gigant şi multe mai mici. În industria spionajului global, predomină producătorii americani.

Aceştia includ, în afară de C.I.A., Agenţia de Informaţii a Apărării123 de la Pentagon şi, mai presus de toate, Oficiul Naţional de Recunoaştere124, care, toate la un loc, răspund de colectarea majorităţii datelor „techint". În plus, mai există unităţi de informaţii militare specializate, ataşate diverselor comandamente militare. Mai puţin cunoscute sunt micile unităţi de informaţii, în mod frecvent dotate cu personal C.I.A. în detaşare, la Departamentul de Stat, Departamentul Energiei, Tezaur, Departamentul Comerţului şi presărate prin tot guvernul. Laolaltă, acestea formează „comunitatea informativă" a S.U.A.

Sovieticii, pe partea lor, se bazează pe o parte din K.G.B. (cealaltă parte având funcţii de securitate internă) pentru a aduna informaţii străine, şi pe G.R.U. 125, specializat în spionaj militar şi tehnologic. De asemenea, şi sovieticii posedă un vast sistem de sateliţi, staţii la sol, radaruri gigant, aeronave de recunoaştere şi alte mijloace de a monitoriza comunicaţiile internaţionale şi activităţile nucleare din întreaga lume.

Britanicii – vestiţi pentru excelentele lor capacităţi analitice şi numărul de cârtiţe sovietice care au reuşit să-şi sape drum în agenţiile lor de informaţii – depind de Serviciul de Informaţii Secrete126 „cunoscut şi

122 (în orig.) *Central Intelligence Agency* – celebra C.I.A. (n.tr.)

123 (în orig.) *Defense Intelligence Agency* – (abr.) D.I.A. (n.tr.)

124 (în Orig.) *National Reconnaissance Office* – (abr.) N.R.O. (n.tr.)

125 Acronim pentru *Gluvnuie Rtr/. vedivatelnaie Upmvlenie* – Direcţia Centrală de Informaţii (n. tr)

12 fi (în orig.) *Secret Intelligence Service,* celebru sub denumirea de „Intelligence Service" (n.tr.) ca MI6, şi de propriu! lor omolog al N.S.A., numit Cartierul General Guvernamental al Comunicaţiilor127.

C. I. A.-ul francez este D.G. S.E. 12X, cunoscută şi drept *La Piscine,* sau „piscina", fiind completată de către G.C.R., sau *Groupement de Controles Radioelectrique*29*. Intrată frecvent în competiţie cu alte servicii occidentale, prestigiul ei creşte rapid, în ciuda numărului gen Keystone Kops din aşa-numitul incident Greenpeace, care a dus la scufundarea navei *„Rainbow Warrior",* aparţinând protestatarilor anti-nucleari.

Respectatul Mossad israelian, denumit adesea „Institutul", şi Bundesnachrichtendienstul vest-german, sunt de asemenea producători importanţi, precum şi cele trei principale servicii japoneze. Primul dintre acestea este Naicho, sau Oficiul Cercetărilor de Cabinet, o mică organizaţie care raportează direct primului ministru al Japoniei. Naicho asamblează informaţii din domeniul militar; de la organizaţiile private şi mediile de presă, ca Serviciul de Ştiri Kyodo şi Presa Jiji; şi de la Chosa Besshitsu, sau „Chobetsu", care manevrează recunoaşteri electronice şi aeriene, concentrându-se în special spre Coreea de Nord, China şi Rusia, (în 1986, la optzeci şi patru de ani după observaţia directă a Căii Ferate Trans Siberiene de către Giichi Tanaka, sovieticii au descoperit un container japonez" ciudat pe calea ferată. Techint

înlocuise Humint.)

Pe scurt>virtualmente toate naţiunile au ceva în genul unei agenţii de colectare a informaţiilor străine. În plus, anumite instituţii nonguvernamentale, de la companiile petroliere gigant până la Vatican, coordonează operaţiuni informative extensive. În ansamblu, aceste organizaţii formează una dintre cele mai ample industrii de „servicii" din lume.

TROC DE SECRETE

Toate aceste „companii" fac parte dintr-o masivă piaţă a informaţiilor.

Orice economie industrială constă parţial din vânzări de bunuri sau servicii, nu către „consumatori finali" ci de la o firmă alteia. În acelaşi mod, spionii negociază de mult între ei.

Edward Gleichen, un spion britanic de la începutul secolului XX, supraveghea fortificaţiile marocane, uneori cu ajutorul binevoitor al

127 (în orig.) *Government Communications Heudqu Hrters* – (abr.) G.C. H Q (n.tr.) *ziDirectiim G6 ne" rale de in Securite d ătat* – Direcţia Generală a Securităţii Statului (n.tr.)

129 Gruparea Railioelectrică a Controalelor în tr.) populaţiilor locale care, a raportat el, „mă asistau la «tragerea» unghiurilor şi pantelor". Aceste informaţii le-au fost ulterior predate francezilor, care erau ocupaţi să-i „pacifice" pe băştinaşi. Ce au primit în schimb englezii nu se consemnează, dar acest gen de troc şi barter, cum l-ar fi denumit poate Adam Smith, nu numai că face ravagii prin culise, ci se mai şi dezvoltă continuu.

Într-un mod foarte asemănător corporaţiilor globale de azi, agenţiile de spionaj sunt legate în consorţii şi alianţe. Încă din 1947, un pact secret cunoscut ca înţelegerea de Securitate U.K. U.S.A., leagă N.S.A., G. CJF. Q.-ul britanic şi omologii lor canadian, australian şi neo-

zeelandez.

Ulterior, organizaţia N.A. T.O. a intrat şi ea în pact. (Din 1986, însă, Noua Zeelandă a fost exclusă din aranjamentul de împărtăşire în comun a informaţiilor, dat fiind că a interzis vaselor americane purtătoare de rachete nucleare accesul în porturile ei.) Membrii unor asemenea consorţii menţin contacte incomode, împărţindu-şi informaţii şi dezinformaţii, acuzându-se unii pe alţii că lasă să transpire secrete sau au fost penetraţi de un adversar, ori că reţi n anumi te secrete.

Al doilea consorţiu informativ ca mărime al lumii moderne, de la sfârşitul delui de-al doilea război mondial până în anii ’90, a fost, desigur, controlat de Moscova şi a inclus majoritatea naţiunilor est-europene, plus Cuba şi Vietnamul de Nord.

Un caz care ilustrează relaţiile lor l-a implicat pe James D. Harper, inginer electrician pensionar din California, a cărui soţie lucra pentru Sistems Control, un contractant din aparatul de apărare al S.U.A. Pentru 250.000 $, Harper a vândut un mare număr de documente ale Sistems Control, lui Zdzistaw Przychodzien, presupus salariat al Ministerului Industriei de Maşini din Polonia, în realitate agent al S.B., sau Sluzba Bezpieczenstwa poloneză.

Hârtiile, conţinând date despre misilele defensive balistice americane, au fost expediate rapid la Varşovia, sortate, copiate şi apoi. preluate de ofiţeri de resort din cadrul K.G.B.-ului sovietic. K.G.B.-ul, se spune, „însărcina” curent serviciile ţărilor satelit cu misiuni concrete.

Povestea lui Harper s-a repetat de multe ori cu agenţiile din Germania de Est, Bulgaria, Ungaria şi România, când Europa de Est se afla sub dominaţia sovietică. În timp ce-şi urmăreau şi propriile interese, aceste ţări erau atât de organic legate de U.R.S.S., încât au continuat să colaboreze cu sovieticii, o vreme, chiar şi

după răsturnarea autorităţilor lor comuniste.

Dar nu toţi au fost membri ai celor două mari tabere informative. Nici membrii nu tratau numai între ei. Există multe alte relaţii tip vân/.ător cumpărător. În numeroase ţări, când un nou regim sau un alt partid ia conducerea, una dintre cele mai importante decizii ale sale (niciodat;”) … discutată în public) este alegerea unui „vânzător” sau „angrosist de informaţii”.

Un exemplu concludent a fost cazul Preşedintelui Râul Alfonsin, care a condus primul guvern democratic din Argentina, după căderea juntei militare. În 1985, membrii guvernului său civil dezbăteau problema.

Principalii furnizori cu care putea intra Argentina în legătură erau C.I.A., francezii, britanicii sau Mossadul israelian. Conform înţelegerii, spionii argentinieni aveau să-şi alimenteze furnizorii cu informaţii despre anumite ţări, în schimbul unui flux de informaţii despre ţări pe care serviciile argentiniene nu-şi puteau permite să le acopere sau nu le puteau penetra.

Britanicii se excludeau, datorită războiului încă recent, pe-atunci, din Falklands/Malvine, care-i opusese argentinienilor. EI. A? Avusese relaţii cu regimul anterior de la Buenos Aires şi oricum ar fi fost mai bine să evite ambele super-puteri. Francezii reprezentau o posibilitate dar, câtă vreme în Africa erau puternici, erau slabi pe terenurile din America de Sud, unde, la urma urmei, se aflau principalele interese ale Argentinei. „Din păcate”, a spus o oficialitate argentiniană, „problema e că în chestiuni informative nu ştii niciodată cu cine ai de-a face”.

Întrebări similare se dezbat, fără-ndoială, în toate naţiunile est-europene care şi-au slăbit legăturile cu Moscova şi caută chiar în acest moment noi parteneriate de spionaj în Europa de Vest şi prin alte părţi.

Chiar şi în Statele Unite, practicile de împărtăşire a informaţiilor se schimbă odată cu sosirea unei noi

administraţii. Africa de Sud, lipsindu-i sateliţii proprii, a primit informaţii despre naţiunile de culoare învecinate atât din Statele Unite, cât şi din Marea Britanie. Acestea includeau date despre Congersul Naţional African, principala mişcare neag Ră de opoziţie din Africa de Sud. Preşedintele. Timmy Carter a interzis orice schimb de informaţii confidenţiale între S.U.A., şi Africa de Sud. Administraţia Reagan a deschis din nou robinetul.

Dacă istoria secretă a activităţilor informative din lume s-ar deschide vreodată, ar ieşi la iveală tot felul de asocieri ciudate. Australieni care lucrau în Chile, sub dirijarea EI. A., pentru răsturnarea regimului Allende.

Francezi lucrând cu portughezii şi marocanii, de exemplu, sau români cu O.E.P. 130. Sovietici care au strâns informaţii despre operaţiunile aeriene şi navale israeliene şi le-au dat mai departe Libiei. Israelieni care alimentează cu informaţii Statele Unite.

Poate că cea mai surprinzătoare înrudire dintre toate e implicată în vizita clin 1989 a doi foşti ofiţeri superiori K.G.B. – directorul adjunct lâu Organi/iilia pentru Eliberarea Palestinei (n. I/J

Feodor Şerbak şi Valentin Zvezdenkov, şef al operaţiunilor K.G.B.

antiterpriste – în Statele Unite, unde s-au întâlnit cu fostul director al C.I.A. William Colby şi oficialităţi de-ale momentului, pentru a pune la cale o convenţie de împărtăşire a informaţiilor privind narcoticele şi terorismul.

Asemenea aranjamente încrucişate în secret fac posibil ca o naţiune să se ascundă îndărătul alteia şi să facă lucruri pe care propriile ei legi le-ar declara ilegale sau discutabile. G.C. H.Q., de exemplu, deţine o listă de americani ale căror convorbiri telefonice interesează N.A. S.A. Trocul internaţional de secrete depăşeşte toate restricţiile interne asupra dobândirii de informaţii.

GIGANŢII ATOTDOMINATORI

Pe măsură ce lumea informativă se adaptează faţă de economia suprasimbolică emergentă, această lacomă piaţă de informaţii va cere produse noi, şi se vor înălţa noi giganţi care să ne domine.

În viitorul nu prea îndepărtat se întrezăreşte spargerea sau slăbinea finală a alianţei de spionaj U.K. U.S.A. – N.A. T.O. Odată cu despărţirea foştilor sateliţi ai Uniunii Sovietice din Europa de Est, fiecare grăbit să-şi încheie separat propriul târg cu agenţiile de spionaj occidentale, „balanţa informativă" a lumii se va înclina şi mai mult.

În plus, Japonia şi Germania asumându-şi roluri diplomatice şi politice (şi, probabil, militare) tot mai importante, conforme cu enormele lor forţe economice, ne putem aştepta să-şi amplifice serviciile de informaţii, care la rândul lor vor stimula activitatea informativă şi contrainformativă printre vecini, negociind parteneri, aliaţi şi adversan.

(Trebuie să presupunem, de exemplu, că reunificarea Germaniei a oferit Bonn-ului cel puţin câteva reţele şi „patrimonii" de spionaj comandate anterior de către est-germani în Statele Unite, Franţa, Marea Britanie sau alte ţări.)

Japonezii şi germanii pot forma ei înşişi nucleul unor noi consorţii, cărora li se vor ataşa puterile mai mici. În orice caz, ar fi surprinzător ca atât Bundesnachrichtendienst cât şi Chobetsu să nu se bucure de substanţiale sporuri, bugetare (fără-ndoială, deghizate sau ascunse în bugetele altor agenţii).

Aceste schimbări din ascunsa lume informativă reflectă noua „corelaţie de forţe" (ca să folosim o expresie favorită a sovieticilor). Odată ce noul sistem de creare a bogăţiei înteţeşte competiţia între naţiunile *high-tech,* el va transfera şi priorităţile principalelor servicii de spionaj.

Trei probleme specifice vor comanda atenţia de prim rang a spionilor din viitor: economia, tehnologia şi ecologia.

AVIOANE MILITARE Şi „LISTE DE SUPRAVEGHERE”.

În 1975, un consultant palestinian al guvernului irakian a primit un mesaj brutal. Irakul, în procesul orientării politicii dinspre Uniunea Sovietică spre Vest, căuta şaizeci de aeronave militare, valorând pe-atunci cam 300.000.000 $. Consultantul, Said K. Aburish, a încercat să negocieze achiziţia cu o firmă britanică, dar guvernul nu garanta că le va pune la dispoziţie piese de schimb. Atunci irakienii s-au îndreptat spre francezi, care au acceptat să le vândă avioane F-l Mirage şi să le garanteze şi componentele de rezervă. Irakienii, însă, au simţit că francezii îi încărcau prea mult la preţ. Conform propriilor sale declaraţii, Aburish a fost chemat şi-i Sta spus: „Lasă baltă ce faci acum şi vezi cu cât au taxat ticăloşii ăia alte ţări. Ai la dispoziţie cheltuieli nelimitate – folo9 eşte-le pentru mituirea, cumpărarea sau ciomăgirea oricui”.

Printr-o ironie a sorţii, până la urmă a găsit informaţiile dorite în dosarele Institutului pentru Pace diii Stockholm, nu tocmai un prieten al negustorilor de avioane militare. Când primul ministru de-atunci al Franţei, Jacques Chirac, a vizitat nu peste «rult Bagdadul, Saddam Hussein, omul de fier irakian, i-a împins sub nas o hârtie cu preţurile pretinse altor ţări. După mărturia lui Aburish, Chirac „a oferit, pe loc, o reducere de 1.750.000 $ din preţul fiecărui avion”. Aeronavele şi-au luat zborul în războiul irakiano-iranian care s-a sfârşit în 1988.

Acestea erau activităţi informative tradiţionale, îndeplinite în slujba unui guvern. Dimensiunile recoltei – în speţă, 1.750.000 $ ori 60 de avioane, sau puţin peste 100.000.000 $ – faţă de modesta mită pe care pretinde Aburish că a plătit-o, indică imensele posibilităţi de profit

inerente în colectarea de informaţii economice. Este, de cele mai multe ori, o operaţiune cu risc redus şi randament înalt. Dar cazul Aburish e un mizilic.

Reprezintă un exemplu ak: cea ce s-ar putea numi „micro-informaţii".

Comparaţi recompensele potenţiale ale „macro-informaţiilor".

În 1973, când Marea Britanie a negociat intrarea în Piaţa Comună, reprezentanţii săi erau înarmaţi cu informaţii din mesajele interceptate ale celorlalte ţări europene. E imposibil să se măsoare marja de negociere astfel câştigată, dar ar face cele 100.000.000 $ ale Irakului să pară un pumn de mărunţiş. Acelea erau macro-informaţii.

Astăzi, Agenţia Naţională de Securitate şi G.C.H. Q.-ul britanic ţin amândouă aşa-numitele „liste de supraveghere" ale companiilor sau organizaţiilor pe care le monitorizează cu mai mult decât interese de rutină.

Acestea includ bănci, companii petroliere şi comercianţi de bunuri de larg consum care manipulează preţul, să zicem, la petrol sau grâu.

Şi ruşii acordă multă atenţie datelor economice. După cum declară Raymond Tate, fost funcţionar superior al N.S.A., „Uniunea Sovietică manipulează de ani de zile multe pieţe comerciale ale lumii", folosindu-şi capacităţile informative.

Dar, conform lui Lionel Olmer, fost Sub-Secretar al Comerţului în Statele Unite, japonezii sunt aceia care „au cel mai rafinat şi mai organizat sistem de informaţii economice din lume, printr-o reţea de «agenţi operativi» – cuvânt pe care nu-l folosesc în sens peiorativ – în oficiile lor de export. J.E. T.R.O. [Japanese Externai Trade Organization131] este principalul beneficiar. Dar companiile comerciale japoneze trăiesc şi mor din informaţii, şi sunt active pretutindeni, din Africa până în

Europa de Est.

Nu ştim cât de mult din informaţiile pe care le recoltează sunt aduse la cunoştinţa guvernului, dar presupunem că aproape toate”.

Când Olmer lucra la Comerţ, spune el, „am petrecut un an, odată, încercând să dovedim că japonezii manipulau în secret valoarea yenului – în perioada din jurul anului 1983. N-am putut găsi nicio probă concludentă pentru a demonstra că guvernul orchestra mişcări de urcare şi coborâre în valoarea monedei curente. Dar am fi vrut, desigur, să aflăm”. Asta înseamnă macro-informaţii.

În 1988-1989, un efort major de război comercial a izbucnit între Japonia şi Statele Unite, asupra termenilor de producţie asociată a avionului de luptă FSX. în cadrul acestor negocieri, relatează Olmer, „ar fi fost foarte util dacă guvernul nostru ar fi fost mai bine informat asupra intenţiilor reale ale guvernului japonez. (…) Considerau oare proiectul FSX o rampă de lansare pentru a ajuta Japonia să-şi dezvolte afaceri cu turboreactoarele comerciale de pasageri în concurenţă cu ale noastre? Nu aveam decât o mulţime de incongruenţe”. Şi aici, miza consta nu în vânzarea câtorva avioane, ci în soarta unor industrii întregi.

Acestea, însă, nu sunt decât ciorovaielile de început ale unui război informativ economic care va deveni tot mai sistematic, ocupând o poziţie tot mai centrală în politica guvernelor şi strategiile corporaţiilor deopotrivă. În deceniile decisive care urmează.

131 Orfani/alici de Comerţ EMerior Japoneză Cn. lr.)

Principalii producători de informaţii ai lumii sunt împinşi tot mai adânc în spionajul economic de către mai mulţi factori convergenţi. Mai întâi, odată cu sfârşitul Războiului Rece, toate agenţiile majore caută noi misiuni pentru a-şi justifica bugetul. În al doilea rând, pe măsură ce noul sistem de creare a avuţiei forţează tot mai multe

industrii să se gtobalizeze, din ce în ce mai multe companii au de nutrit sau apărat interese în străinătate. Aceste firme accentuează presiunea asupra guvernelor pentru susţinere politică şi informaţii economice care pot fi inaccesibile oricărei firme individuale. Indiferent dacă informaţiile publice pot sau nu pot fi folosite pentru câştiguri private, aceste presiuni au toate şansele să crească odată cu progresul globalizării.

Dincolo de toate acestea, însă, subzistă un fapt uluitor, în mare măsură trecut cu vederea. Odată ce companiile, în scopul de a funcţiona în noua economie supra-simbolică, devin tot mai dependente de electronică, înfiinţându-şi reţele extensive, care cuprind toată planeta, făcând schimb direct de date între computerele lor şi cele ale altor companii, întregul sistem al afacerilor devine mai vulnerabil penetrării electronice din partea unor instituţii can. S.A., G.C. H.Q., Chobetsu şi omologii lor sovietici.

Imense fluxuri de date cu granulaţie fină, cândva mai puţin accesibile, vor prezenta o ţintă vastă şi irezistibilă agenţiilor de informap i.

În cele din urmă, pe măsură ce mizele rivalităţilor comerciale mondiale cresc, rivalităţile informative se vor încălzi în paralel, ducând la un echivalent informativ al cursei înarmărilor. Izbânda serviciului de spionaj al unei ţări le va pune pe toate celelalte pe fugă să-l întreacă, ridicând miza la fiecare mişcare.

Spionajul, în mai mare măsură decât oricând de-a lungul ultimului secol, va fi presat să servească nu numai obiectivele guvernamentale, ci şi pe ale strategiilor corporatiste, pe baza ipotezei că puterea corporativă va contribui în mod necesar la puterea naţională. De aceea, trebuie să ne aşteptăm la monitorizări tot mai rafinate ale activităţilor agricole şi de minerit din naţiunile-ţintă, tot mai mult tras cu urechea la negocierile comerciale cruciale, mai multe furturi de *software* ingineresc, mai

multe licitaţii de date furate şi aşa mai departe. Întregul armamentariu al supravegherii electronice poate fi presat să intre în serviciul comercial, alături de armate de executanţi umani instruiţi, decişi să răspundă tocmai la întrebări de felul celor pe care Olmer le găsea fără răspuns în anii săi petrecuţi la Departamentul Comerţului S.U.A.

Toate acestea vor duce la o înflorire a criptologiei sau codificărilor şi decodificărilor, odată ce companii şi indivizi vor căuta să-şi protejeze secretele de ochii şi urechile altora… Va mai deschide şi poarta corupţiei – vânzarea pe uşa din spate a datelor dobândite de guvern, unor partide private de agenţi sau foşti agenţi. În absenţa unei legislaţii internaţionale aplicabile, vor declanşa şi înverşunate conflicte între state.

LINIA X CONTRA JAMES BOND

Asemenea forţei militare, influenţa economică se bazează tot mai mult pe cunoaştere. Înalta tehnologie este cunoaştere coagulată. Odată ce se răspândeşte economia supra-simbolică, valoarea tehnologiei de căpetenie se înalţă vertiginos.

În ianuarie 1985, aproape 200.000 de tone de oţel-carbon românesc de 96 ţoli au sosit în America de Nord, fiind scoase la vânzare cu 40% mai ieftin decât oţelul canadian comparabil. Povestea acestui transport începuse cu treisprezece ani mai-nainte, când dictatorul român Nicolae Ceauşescu şi-a înscris programul de dezvoltare nucleară a ţării sub egida D.I.E., direcţia sa de informaţii externe.

Conform cu Ion Pacepa, fostul şef al D.I.E., care ulterior a cerut azil în Vest, echipe de ingineri instruiţi informativ au primit documente false şi au fost trimişi în străinătate să-şi găsească de lucru în industria nucleară.

După cum relatează Pacepa, aceşti tehno-spioni au primit efectiv posturi în General Electric, Combustion Egineering, omologii sau afiliaţii canadieni ai acestora,

precum şi la Siemens, Uniunea Kraftwerke şi A.E. G.

din Germania de Vest, şi la Ansaldo Nucleari Impiante, în Italia. Curând, informaţiile tehnice au început să sosească pe tavă la Bucureşti.

Ştiind despre dificultăţile canadienilor de a-şi vinde reactorul CANDU, Ceauşescu, prin intermediul D.I.E., a. Înţeles că putea cumpăra nu mai puţin de douăzeci de CANDU-uri. De fapt, în 27, octombrie 1977, românii au semnat cu canadienii o convenţie pe baza căreia patru reactoare aveau să fie construite în întregime de către canadieni, iar restul cu participare română. Canada, prin urmare, a întins covorul roşu inginerilor nucleari români, dintre care mulţi erau agenţi D.I. E.

Rezultatul, conform lui Pacepa, a fost că „D. I.E. a obţinut curând informaţii acoperind aproximativ 75% din tehnologia CANDU-600, un sistem modern de securitate pentru centralele nucleare, tehnologie şi echipamente pentru producţia de apă grea, şi planuri arhitecturale şi de construcţie pentru centrale atomo-electrice construite în Canada, Germania de Vest şi Franţa”.

Ba mai mult, România a reuşit să convingă prin linguşeli Canada să-i acorde un împrumut de 1.000.000.000 $, chipurile pentru a fi folosiţi parţial în plăţile către firmeie canadiene implicate în proiect, restul costurilor româneşti urmând a-i fi achitate Canadei prin contraservicii sau barter.

Prin martie 1982, întreaga tranzacţie coinercială s-a topit, nereuşind să reziste. Dar România vârâse deja în buzunar o tranşă în avans, urcând la 320.000.000 $. Mai mult, România mai avea deja şi aproape toată tehnologia necesară. Tot ce-i mai rămăsese de făcut acum era să trimită Canadei mărfuri în termenii târgului barter. Motiv pentru care oţelul românesc a intrat în Canada şi a început să concureze la preţ redus produsul intern.

Mânăria românească, combinând spionajul

tehnologic cu o lovitură economică, e mai puţin neobişnuită decât ar putea să pară într-o lume unde costurile de cercetare zboară până la cer, iar cele ale tehnologiei furate sunt, comparativ, de mizerie.

De fapt, conform afirmaţiilor Contelui de Marenches, fostul şef al informaţiilor franceze, „în orice serviciu informativ demn de numele pe care-l poartă, dai cu uşurinţă peste cazuri în care bugetul pe-un an de zile acopere integral o singură operaţiune. Fireşte, serviciile de informaţii nu primesc bani propriu-zis, dar industria ţării profită”.

Acest lucru – şi nu numai consideraţiile militare – explică de ce spionii roiesc în jurul oricărui centru de tehnologie nouă, de ce sovieticii şi alţii s-au concentrat asupra Văii de Silicon, de ce ruşii au încercat chiar să cumpere trei bănci californiene, dintre care una acordase împrumuturi multor companii din Valea Siliconului. Din acest motiv Japonia reprezintă şi ea în zilele noastre o ţintă majoră. (Conform unui fost ofiţer K.G.B.

stabilit la noi, „chiar şi echipamentele radio speciale folosite de către reprezentanţa K.G.B. pentru a monitoriza comunicaţiile radiofonice între echipele de supraveghere ale Poliţiei Naţionale Japoneze fuseseră furate din Japonia”)

Întregul sistem românesc era modelat după mult mai marele aparat de spionaj tehnologic construit de către Uniunea Sovietică şi concentrat în aşa-numita Linie X a K.G.B., Directoratul T, secţia ştiinţifică – şi tehnologică.

Un raport din 1987 al Departamentului de Stat S.U.A., bazat pe date C.I.A., acuza că o treime din toţi oficialii Camerei de Comerţ şi” Industrie Sovietice sunt, de fapt, agenţi K.G.B. sau G.R.U. confirmaţi ori suspectaţi.

„Găzduirea a peste 200 de expoziţii comerciale şi circa 100 de delegaţii de afaceri occidentale anual, şi inspectarea a mii de produse în fiecare an, conferă

angajaţilor săi un extraordinar acces la echipamentele importate (...) ” Sovieticii acordă o atenţie deosebită roboţilor, tehnologiei submarine de mare adâncime şi chimicalelor industriale.

Întrucât lipsa valutei forte face ca multor naţiuni să le fie dificilă achiziţionarea legală de tehnologie cu *know-how-ul* aferent, ele sunt atrase irezistibil spre dobândirea pe căi ilegale. Aceasta sugerează o apropiată accentuare a spionajului tehnologic din partea ţărilor sărace africane, asiatice şi sud-americane. Dacă nu pot folosi ele însele cunoştinţele pe care le fură inginerii sau studenţii lor, atunci pot cel puţin să le revândă. Într-adevăr, unul dintre aspectele în mod frecvent ignorate ale spionajului tehnologic constă în ceea ce s-ar putea denumi piaţa, jevânzărilor”.

Mai mult, odată ce cunoaşterea devine tot mai centrală în puterea economică, militară şi politică, tehno-spionajul provoacă fricţiuni crescânde între foşti aliaţi.

Observaţi recentele acuzaţii asupra informaţiilor franceze că ar fi interceptat comunicaţiile transatlantice ale I.B.M., le-ar fi oferit Grupului Bull şi, de asemenea, ar fi plantat agenţi în firmele de computere americane.

Să privim, totodată, Colom-ul.

Colora este Comitetul de Coordonare a Controlului de Exporturi Multilaterale, cu baza la Paris, înfiinţat de şaisprezece naţiuni pentru a preveni sustragerea de înaltă tehnologie occidentală de către fostul bloc sovietic. Colom, scena unor disensiuni ascendente între membrii săi, se confruntă acum cu posibila dezintegrare. Membrii sunt tot mai ostili restricţiilor sale de comerţ exterior şi se acuză între ei ca s-au folosit de ele – pentru a câştiga avantaje comerciale.

La iniţiativa europenilor şi japonezilor, sunt în curs manevre de scurtare a listei tehnologiilor cu restricţii şi a ţărilor sub embargo. Dar, în 1983, când Statele Unite,

principala forţă a *Colom,* a propus tăierea Chinei de pe listă, a ieşit cu scandal. Conform profesorului Takehiko Yamamoto de la Universitatea Shizuoka, naţiunile vest-europene, „temându-se (...) că S.U.A. vor acapara piaţa chineză, (...) s-au opus vehement propunerii şi am împiedicat-o să vadă vreodată lumina zilei".

Japonia fusese pusă recent într-o situaţie penibilă de către afacerea Toshiba. Aceasta se referea la vânzările ilegale ale Toshiba către sovietici a unor echipamente foarte sofisticate pentru şlefuirea palelor de elice ale submarinelor. Sub intensele presiuni ale S.U.A., Japonia şi-a întărit controlul asupra propriilor exporturi pentru a împiedice o repetare a situaţiei. Un rezultat, însă, a constat în a-şi elimina o parte a pieţei chineze.

Astfel, exporturile de maşini-unelte japoneze în China au căzut cu 65, 9% doar în anul 1987. Japonia s-a înfuriat, prin urmare, când a apărut în Shanghai un centru de prelucrare al Cincinnati Milacron.

Războiul comercial de acest gen ameninţă acum să arunce complet în aer Colom. Mai mult, integrarea economică europeană înseamnă că slăbeşte controlul asupra exporturilor ţărilor europene individuale, de vreme ce mărfurile pot circula liber printre cele douăsprezece naţiuni ale Comunităţii Europene.

Ascensiunea economiei globale supra-simbolice mai aduce cu sine, după cum am văzut, şi crearea unor grupuri de afaceri transanaţionale sau multinaţionale, deopotrivă cu multiple alianţe comerciale şi *joint* venfures-uri, trecând graniţele. Acestea măresc fluxurile încrucişate de cunoştinţe şi îngreunează mult mai mult coordonarea lor.

Din toate aceste motive, tehnologia se va alătura economiei ca ţintă de primă prioritate a spionilor lumii. Spionul viitorului are mai puţine şanse să semene cu James Bond, al cărui principal patrimoniu erau pumnii, şi mai mult cu inginerul Liniei X care locuieşte liniştit pe-aceeaşi

stradă cu noi şi niciodată nu întreprinde vreo acţiune mai violentă decât întoarcerea unei pagini de manual sau apăsarea pe butonul microcomputerului.

ECO-RĂZBOAIELE CARE URMEAZĂ

O a treia afacere în plină dezvoltare pentru spionii de mâine este mediul ambiant. Problemele ambientaliste depăşesc tot mai mult hotarele naţionale, astfel că poluarea de pe Rin afectează Olanda precum şi Germania, ploaia acidă ignoră frontierele, iar defrişarea Amazonului a devenit o preocupare globală.

Cunoştinţele ambientale crescânde pot ajuta la reducerea unor asemenea probleme, dar mai deschid calea şi unor manipulări sofisticate ale mediului unei ţări de către politicienii alteia. Un exemplu brutal l-a oferit anunţul Turciei din 1989 că va închide pentru o lună curgerea apelor Eufratului spre Irak şi Siria. Întreruperea ameninţa agricultura irakiană şi rezervele de curent electric siriene. Conform turcilor, scopul era reparaţia de la barajul Atatürk. Dar scepticii au insistat că nu era numai atât.

De-a lungul întregii graniţe de sud a Turciei cu Irakul şi Siria se află bazele izolate ale separatiştilor kurzi aparţinând Partidului Marxist al Muncitorilor Kurzi. Gherilele P.M. M.K. se strecurau în Turcia. La rândul ei, Turcia ceruse Irakului şi Siriei să-şi păzească graniţa şi să împiedice asemenea penetrări. Incursiunile n-au încetat, fiind urmate de anunţul turcilor privind închiderea barajului. Acestuia, la rândul său, i-a succedat peste patru zile un raid de gherilă care a făcut douăzeci şi opt de victime într-un sat turcesc de pe graniţa cu Irakul. Presa turcă a cerut represalii împotriva bazelor de gherilă din teritoriul sub control sirian.

Indiferent dacă oprirea apei avea sau nu intenţia să constrângă iuvernele irakian şi sirian la acţiuni militare împotriva gherilelor, a fost un veniment cu semnificative

implicaţii ecologice, o lovitură de deschidere, – ar putea spune, în eco-războiul care va deveni mai comun şi mult mai ofisticat în deceniile care urmează. Într-o bună zi, s-au putea ca naţiunile a dezlănţuie insecte cu modificări genetice contra unui adversar, sau să-ncerce modificări ale condiţiilor meteorologice.

Când va sosi acea zi, informaţiile vor oferi muniţie pentru războaie cologice.

Într-o notă mai pozitivă, însă, datorită sistemelor de percepţie prin atelit, agenţiile informative ar putea foarte bir-e să preia sarcina de a verifica respectarea tratatelor ambientale, aşa cum verifică acum onvenţiile de controfal armamentului.

Eco-informaţiile se vor integra mai strâns cu planningul politic şi militar, întrucât atât eco-războiul cât şi eco-tratatele devin părţi ale noului istem global…

Răspândirea noului sistem de creaţie a averii începe astfel să transforme una dintre funcţiile universale ale naţiunii-stat – recoltarea de informaţii străine. Ceea ce am întrezărit până acum, însă, nu sunt decât schimbările cele mai superficiale. Zac în aşteptare altele, mult mai irofunde.

PRIVATIZAREA SPIONAJULUI

Suntem pe cale să asistăm la o fuziune a afacerilor informative private i guvernamentale pe o scară nemaivăzută în economiile capitaliste.

Guvernele şi companiile au avut dintotdeauna multe de împărţit.

Inele firme gigant au oferit „acoperire” agenţilor guvernamentali. De xemplu, Corporaţia Betchel, firma de construcţii cu baza la San Francisco are avea în Orientul Mijlociu contracte în valoare de sute de milioane de lolari, oferea posturi nominale agenţilor C.I.A. în schimb, Betchel primea formaţii de valoare comercială de la C.I. A.

La un moment dat, afacerile S.U.A. au oferit acoperire unui număr n-ai mare de două sute de agenţi de

informaţii plasaţi peste hotare, care se dădeau drept funcţionari. Companiilor le-au fost rambursate costurile. Pe e altă parte, în vreme ce multe ţări pur şi simplu „se aşteaptă" ca oamenii de afaceri să coopereze cu serviciile informative şi pot aplica presiuni facă aceştia refuză. Statele Unite n-o fac. Directorii firmelor americane, aduşiv aceia care au avut contacte cu politicieni străini de înalt nivel, nu unt interogaţi decât rareori.

Linia de demarcaţie dintre spionajul public şi cel privat va continua să devină tot mai difuză. Odată cu proliferarea corporaţiilor multinaţionale, multe dintre acestea îşi dezvoltă propriile reţele informative – „paral J. A.", cum ar veni. Lucrul este adevărat pentru companiile petroliere sau băncile europene şi pentru casele de comerţ japoneze, precum şi pentru firmele de construcţii americane. E de presupus că există contacte între unele asemenea para-C. I.A. şi unităţile informative ale propriei lor ţări sau ale ţărilor-gazdă.

În paralel cu operaţiunile „para-informative" din străinătate, se desfăşoară recenta propagare a aşa-numitelor unităţi de „informaţii competitive" din industria internă, descrise în Capitolul 14. Concepute să opereze în limitele legii, acestea aplica, cel puţin la un nivel rudimentar, multe dintre aceleaşi metode şi talente folosite de către unităţile informative ale guvernului. Posibilităţile unor legături neoficiale cu guvernul sporesc, odată ce aceste firme de afaceri angajează foşti spioni şi analişti din rândurile guvernului.

Asemenea relaţii incestuoase se vor înmulţi, ca o consecinţă a restructurării lumii afacerilor actualmente în curs, care duce la alianţe de afaceri transnaţionale complexe. Compania care intră într-o „alianţă strategică" cu altă firmă poate să nu ştie niciodată că o parte dintre operaţiunile partenerului său sunt în fond activităţi de spionaj, îndeplinite în folosul vreunui guvern. Sau s-ar

putea să vrea să ştie – şi să ceară spionilor propriului sau guvern s-o afle.

Inevitabil, asemenea schimbări vor târî multe activităţi de afaceri foste „private” în ochii publicului, politizându-le şi lansând o succesiune de acuzaţii, contra-acuzaţii, frământări şi scandaluri explozive.

O altă schimbare paralelă cu recentele evoluţii din afaceri va fi o comutare a accentului pus pe producţia de masă, spre specializarea informaţiilor. Factorii de decizie politică-ai guvernelor cer tot mai multe informaţii precise, particularizate, cu ţintă clară. Acestea pretind fie colectare specializată de informaţii, fie, cel puţin, analiză specializată.

Pentru a întâmpina această cerere – mai ales în domeniul economiei, tehnologiei şi mediului ambiant – sunt necesare” informaţii tactice concrete într-o diversitate de probleme atât de amplă, încât nici chiar cei mai mari producători de informaţii, cum ar fi EI. A., nu vor fi în stare să recruteze, să menţină şi să plătească toţi specialiştii necesari. Agenţiile informative, prin urmare, vor face ceea ce fac companiile: vor contracta tot mai multe activităţi în afară, spărgând caracteristica de integrare verticală a operaţiunilor producţiei de masă.

Agenţiile de spionaj au încheiat dintotdeauna unele contracte externe.

C. I.A. şi informaţiile franceze au angajat şi unii şi alţii gangsteri şi mafioţi pentru treburile neplăcute. Agenţiile informative au instituit adesea pseudo-afaceri – ca faimoasa „Companie de Excelente Trenduri Străine” v folosită ca acoperire de către reţeaua de spionaj a Orchestrei Roşii pentru activităţile sale anti-naziste în Al. Doilea Război Mondial, sau liniile aeriene, în proprietatea” C.I.A. folosite în timpul Războiului din Vietnam.

Dar spionii vor fi curând siliţi să se bazeze pe furnizori şi consultanţi externi independenţi, într-o măsură

mai mare ca oricând.

Baza acestor „surse externe” este instalată deja prin proliferarea bu ticurilor private de cercetări care se specializează în toate domeniile, de la analiza riscului politic până la căutările de informaţii tehnice. Business Envjronment Risk Information, o firmă din Long Beach, California, a comis uneori greşeli flagrante, dar mai are şi creditul de a le fi spus clienţilor săi de afaceri, în decembrie 1980, că preşedintele egiptean Anwar Sadat avea să fie asasinat. Aşa s-a şi întâmplat, zece luni mai târziu.

De asemenea, a prezis corect invadarea Iranului de către Irak, cu nouă luni în avans. Până în 1985, chiar înaintea boom-ului acestui gen de activităţi, se înfiinţaseră zeci de asemenea info-buticuri.

Multe dintre ele angajează foşti funcţionari superiori sau ageţi informativi. Cei mai proeminenţi sunt Kissinger Associates, care în unele cazuri l-au folosit pe Brent Scowcroft, consilier cu securitatea naţională al Preşedintelui Bush; pe Lawrence Eagleburger, omul numărul doi în Departamentul de Stat; pe Wilh amăimon, fost Secretar al Tezaurului; şi, fireşte, pe Henry Kissinger însuşi, fost consilier cu securitatea naţională şi, o dată, Secretar de Stat. Funcţionarii superiori cu contacte informative intră şi ies din asemenea firme – printre ei, şi William Colby, fostul director CIA., care şi-a deschis propria prăvălie în Washington, după ce a părăsit agenţia. După cum spune Colby, „afacerile de evaluare seamănă mult cu cele informative”.

Întreprinderi informative private pot oferi „capacitate de dezminţire” guvernelor care le angajează; pot atrage cei mai buni profesionişti pe piaţa liberă, mai degrabă decât servicii civile; mai pot îndeplini şi sarcini de nişe, pentru care firmele de spionaj mari şi birocratice sunt prin definiţie nepotrivite.

Ceea ce s-ar putea foarte bine să vedem, aşadar, este o fuziune sau interpenetrare mult mai strânsă a afacerilor şi căutărilor guvernamentale de informaţii.

NOUL SENS AL „OCHIULUI PRIVAT”.

Oricum, dovada pe departe cea mai dramatică a ceea ce s-ar putea numi crescânda „privatizare” a informaţiilor are loc nu pe pământ, ci în spaţiu. Cinci naţiuni – Statele Unite, Franţa, Japonia, India şi chiar şi Rusia – colportează acum date recoltate de salteliţii lor orbitali.

Procesul a început în 1972, când N.A. S.A. a lansat primul Landsat pentru uz civil. Acum există două – Landsat-urile 4 şi 5 – cu un al treilea programat pentru lansare în curând. Aflate pe orbită la 438 de mile132 distanţă de suprafaţa pământului, Landsat-urile transmit date care se folosesc curent în explorările minerale, prognozele agricole, operaţiunile forestiere şi alte domenii similare.

Imaginile din Landsat sunt de asemenea trimise automat în vreo cincisprezece ţări, fiecare primind, contra unei taxe de 600.000 $ pe an, un flux constant de imagini digitalizate. Unele dintre acestea au semnificaţii militare. Astfel, Departamentul Apărării S.U.A. este el însuşi un achizitor de date Landsat. Landsat mai este folosit şi de armata japoneză pentru a ţine sub ochi Siberia de Est. În 1984, un om de ştiinţă american, Dr. John Miller de la Universitatea Alaska, folosind fotografii din Landsat, a putut detecta ceva ce păreau a fi teste sovietice efectuate pentru a demonstra dacă rachetele nucleare puteau fi lansate din submarine de sub calota polară.

În 21 februarie 1986, francezii au lansat satelitul SPOT, intrând în competiţie cu Landsat. De atunci, savanţii, oamenii de ştiinţă şi publicul au putut studia operaţiuni militare şi industriale din orice loc de pe Pământ.

Monopolul american şi sovietic asupra informaţiilor

de origine spaţială a fost spart violent.

Câtă vreme imaginile SPO şi Landsat nu sunt la fel de bune ca acelea care le stau la dispoziţie militarilor, sunt totuşi destul de grăitoare. Astfel, guvernele cărora le lipsesc sateliţii proprii formează o piaţă pentru informaţiile militare disponibile ale SPOT.

Mai la obiect, clienţii pot cumpăra în prezent imagini şi benzi cu date de la mai mulţi furnizori, pentru ca apoi să combine şi să manipuleze datele pe computere, scoţând informaţii deductive care depăşesc cu mult ceea ce le poate pune la dispoziţie o singură sursă.

Într-adevăr, există o industrie prosperă care nu prea face altceva decât să proceseze date de la unul sau mai mulţi asemenea sateliţi. Gama lor se întinde de la Institutul de Cercetări Ambientale din Michigan, până la Centrul Saudit pentru Percepţia de la Distanţă din Riyadh, şi Istituto de Pesquisas Espacials din São Paulo. O companie din Atlanta numită ERDAS, Inc., Ia rândul ei, scrie *software* pentru aceşti creatori de „valoare adăugată” a imaginii – două sute la număr, în toată lumea.

132 704 km. (n.tr.)

Poate că exemplul cel mai concludent al demonopolizării datelor armative îl oferă activitatea Reţelei Mijloacelor de Comunicare iţiale 33 din Stockholm, care cumpără date atât de la SPOT cât şi de la idsat, le mestecă în computere şi scoate imagini pe care le oferă preseindiale. Chiar şi aşa, nu este pierdut din vedere aspectul informativ al raţiunilor, un comunicat al S.M.N. descriind acţiunile firmei ca ortate la „toate părţile lumii unde accesul normal al mijloacelor de jrmare e limitat sau necontrolat, ca de pildă graniţe închise, zone de x>i critice, crize sau catastrofe curente”.

S. M.N. a dat publicităţii imagini prezentând pregătirile secrete ietice pentru un program de navete în Tyuratam, date despre un laser ietic gigantic care putea

face parte dintr-un sistem anti-rachetă, un clasament al rachetelor chineze în Arabia Saudită, proiectul pakistanez rrnelor nucleare din Kahuta şi o monitorizare continuă a Golfului Persic mpul confruntării militare de acolo.

Semnele se citesc nu în cafea, ci pe cer. Informaţiile de origine spaţială continua să se demonopolizeze, pe măsură ce devin disponibili tot mai ţi satefiţi şi tehnologii de computer. Ţări ca Irakul şi Brazilia s-au acitân dezvoltarea sateliţilor. Altele, printre care Egiptul şi Argentina, la punct facilităţi de lansare a rachetelor, iar Inscom, un *joint venture* iliano-chinez, ţinteşte să combine *know-how-ul* brazilian privitor la lui cu capacităţile chineze de lansare a rachetelor.

Ceea ce odinioară le stătea la dispoziţie numai marilor puteri şitrilor lor le e tot mai la îndemână puterilor inferioare şi, cel puţin la un care nivel, mijloacelor de informare ale lumii, într-adevăr, cu aceasta, mass-media însăşi devine un principal: urent al fabricanţilor de informaţii. După cum declară un fost: ţionar superior de la Casa Albă: „Când am ajuns prima oară, eram o mă a «misticii secretului» – dacă purta ştampila «secret», avea să fie mente valoros. Curând am descoperit că adesea citeam câte ceva ce em anterior în *«Financial Times».* Mai rapide chiar, comunicaţiile tv intanee îi bat la puncte în mod normal pe spioni”. Continua privatizare şi „mediatizare” a informaţiilor sau „pararrnaţiilor” îi va forţa pe maeştrii spionajului să-şi restructureze acţiunile, întocmai cum au. trebuit să procedeze mulţi C.E. O.

oratişti. Spionajul va trebui să se adapteze şi el noului sistem de creare mei pe planetă. Dar spionajul se confruntă cu probleme pe care alte striiniâle cunosc.

133 (în orig.) *Space Mediu Network;* (abr.) S.M.N. (n.tr.)

contradicţii în esenţă

Clienţii care folosesc informaţiile – oficialităţi

guvernamentale şi politicieni – nu mai suferă de penurie de date. Îi îneacă datele.

Potopul de date produse în masă, actualmente disponibile, şi „suprasarcina pe care o provoacă, înseamnă că, pentru numeroase scopuri, colectarea nu mai este principala problemă. a spionilor. Problema constă în a desluşi sensul celor culese şi a preda rezultatele factorilor de decizie care au nevoie de ele.

Acest lucru împinge afacerile de spionaj să se bazeze mai accentuat pe sistemele experte şi inteligenţa artificială, ca ajutoare computerizate ale analizei. Dar tehnologia singură nu poate rezolva paralizia analizei. Aceea necesită o abordare cu totul nouă a cunoaşterii.

De vreme ce scurgerile de informaţii secrete pot avea consecinţe grave, inclusiv moartea informatorilor, CJ. A.-urile şi mini-C. I. A.-urile lumii aplică principiul „compartimentării”. Analiştii care lucrează la o problemă rareori ajung să vadă tabloul de ansamblu, fiind în schimb alimentaţi cu frânturi de informaţie limitate, pe o bază a nevoii strict necesare de a şti, adesea fără nicio modalitate de a evalua credibilitatea fragmentelor pe care le obţin. În teorie, informaţiile sunt re-asamblate şi ridicate la un nivel mai înalt pe măsură ce urcă scara ierarhică.

Dar am mai întâlnit această teorie şi înainte – în corporaţiile birocratice. Şi am văzut că pe măsură ce schimbarea se accelerează şi mediul ambiant devine tot mai furtunos, acest sistem rămâne prea lent şi ignoră prea mulţi factori.

Nu e o problemă oarecare. Senatorul Sam Nunn, principalul expert militar din Senatul S.U.A., a acuzat public agenţiile de informaţii pentru a fi rămas în urma evenimentelor rapide din Europa, punând Congresul în

Imposibilitatea de a lua decizii raţionale privind bugetul militar al S.U.A.

Costurile rămânerii în urmă pot fi catastrofale.

Tocmai pentru a preîntâmpina asemenea probleme, cele mai inteligente corporaţii le acordă acum salariaţilor accesul la mai multe informaţii, îi lasă să comunice mai liber prin afara canalelor şi să ocolească în voie ierarhia. Asemenea inovaţii, însă, se ciocnesc direct cu nevoia de extrem secret din industria spionajului. Spionii sunt prinşi între ciocan şi nicovală.

Această dilemă mai are şi o altă implicaţie. Căci multe informaţii nu numai că întârzie, dar devin şi irelevante pentru nevoile factorilor de decizie care sunt „clienţi”.

După afirmaţiile lui Lionel Olmer, fostul Sub-Secretar de Stat al Comerţului: „Avem nevoie de o supraveghere mai solidă din partea oficialităţilor la nivel politic, astfel încât să nu mai fie simpli consumatori, ci şi formatori ai procesului”. Pe toată gama industriei, după cum am văzut, clienţii sunt atraşi în procesul de proiectare, iar grupările utilizatorilor se organizează în reţele de sprijin al producătorilor. Linia de demarcaţie dintre producţie şi consum devine tot mai imprecisă.

Propunerea lui Olmer ca factorii politici superiori să ajute la „formarea” procesului informativ e logică. Dar cu cât ajută mai mulţi politicieni şi oficialităţi ta, je-formarea procesului”, cu atâta creşte riscul ca estimaţiile predate preşedinţilor şi primilor miniştri să le spună numai ceea ce vor ei să audă. – sau, altfel, să reflecte vederile înguste ale unei singure facţiuni sau partid. Acest lucru va deforma şi mai mult informaţia care deja a fost încovrigată de către info-tacticienii şi meta-tacticienii care lucrează de la bun început asupra ei.

Dacă informaţiile sunt distorsionate de un adversar al naţiunii, aşa cum se întâmplă uneori atunci când spionii sunt „dublaţi”, rezultatele pot fi dezastruoase. Dar acelaşi lucru e potenţial adevărat când distorsia se face din convenienţă politică, de către cineva din aceeaşi tabără.

Revoluţia istorică pe care o înfruntă în prezent industria informativă, ajungând dincolo de producţia de masă, o plasează pe aceasta exact în calea noului sistem de creaţie a averii care avansează. Asemenea altor industrii, trebuie să se contureze din nou, schimbând încontinuu alianţele.

Asemenea altor industrii, trebuie să-şi «conceapă organizarea. Asemenea altor industrii, trebuie să-şi specializeze produsele. Asemenea altor industrii, trebuie să-şi ia în discuţie cele mai profunde misiuni.

„Cele mai deschise acţiuni ale unui om", scria Joseph Conrad, „au şi o latură secretă". Democraţiile de asemenea, oricât de deschise, au latura lor ascunsă.

Dacă operaţiunile informative, deja dificil de controlat pentru parlamente şi chiar preşedinţi, devin atât de întrepătrunse cu activităţile cotidiene ale societăţii atât de descentralizate, atât de contopite cu afacerile şi alte interese private încât controlul eficient devine imposibil, atunci democraţiile nu vor putea supravieţui fără secrete – şi servicii secrete.

Cum administrăm aceste secrete – şi, într-adevăr, cunoaşterea în general – devine problema politică centrală în Era Powershift-ului.

INFO-AGENDA

Omul cu paşaport irlandez aştepta la nesfârşit în camera hotelului său din Teheran semnalul care nu mai sosea, înarmat în mod improbabil cu o prăjitură de ciocolată în formă de cheie, acest om era de fapt, după cum avea să afle lumea în curând, Robert McFarlane, fost consilier de securitate naţională al lui Ronald Reagan.

Destinată să fie un cadou, prăjitura a rămas nepredată. Căci, din câte ne amintim, încercarea ghinionistă a lui McFarlane de a elibera ostaticii americani şi a deschide uşa prin spate „moderaţilor" iranieni a explodat în scandalul Irangate, cel mai păgubitor

eveniment din toţi cei opt ani ai preşedinţiei lui Ronald Reagan.

Cu o distribuţie colorată de negustori de arme din Orientul Mijlociu, agenţi CJ. A., foşti generali misterioşi, un chipeş ofiţer de infanterie marină şi seducătoarea sa secretară, audierile parlamentare care au urmat au ţinut ca hipnotizaţi telespectatorii din întreaga lume.

Totuşi, ceea ce multor privitori Le-a scăpat, şi mai ales acelora din afara Statelor Unite, a fost fondul cazului.

Căci lupta politică din Washington avea de fapt foarte puţin de-a face cu terorismul, conturile bancare secrete, moderaţii iranieni sau rebelii nicaraguani. Era, mai curând, o răfuială între Casa Albă şi un Congres S.U.A. scandalizat, pentru controlul politicii externe americane. Această bătălie pentru putere pivota în jurul refuzului Casei Albe de a informa Congresul asupra activităţilor sale acoperite.

Democraţii voiau să dovedească faptul că planul fusese ordonat de Preşedinte. Republicana Casă Albă insista că fiascoul era opera unui stat major hiper-zelos, acţionând fără aprobare prezidenţială. Astfel, investigaţiile şi masiva mediatizare s-au concentrat mai puţin asupra problemelor de politică externă în sine, şi mai mult asupra întrebării „cine ce ştia şi când”. Irangate-ul a devenit un *info-war.*

Lapsusurile, documentele tocate, secretele, scurgerile şi minciunile contirfuă să ofere un bogat fdon de înţelegere a tacticilor tradiţionale ale uzului şi abuzului de informaţii. Mai important însă, scandalul oferă o degustare a politicii viitorului – una în cadrul căreia datele, informaţiile şi cunoştinţele vor deveni mai politizate dsecât oricând pe parcursul istoriei. Căci, făcând complet abstracţie de spioni şi spionaj, noul sistem de creare a avuţiei ne propulsează cu capul înainte în era info-politicii.

foamea de a şti

Puterea statului s-a bazat dintotdeauna pe controlul său asupra forţei, averii şi cunoaşterii. Ceea ce astăzi e profund diferit, este relaţia schimbată dintre acestea trei. Noul sistem supra-simbolic de creaţie a bogăţiei împinge pe agenda politică o gamă largă de probleme cu implicaţii informaţionale.

Acestea variază de la discreţie la pirateria cu produse, de la politica telecomunicaţiilor la securitatea computerelor, de la educaţie şi comerţul interior la noul rol al mijloacelor de informare. Şi nici chiar acestea nu fac decât să atingă vârful unui iceberg care iese la iveală.

Deşi încă neobservată pe scară largă, această info-agendă emergentă se extinde atât de rapid încât, în Statele Unite, al 10I-lea Congres a trăit introducerea a peste o sută de proiecte de legi privind info-problemele.

Douăzeci şi şase tratau modul cum ar trebui guvernul federal să disemineze datele şi informaţiile acumulate pe cheltuiala contribuabililor.

Astăzi, orice posesor de *personal computer* şi modern poate accesa un număr de baze de date ale-guvernului, cerând informaţii într-un ameţitor număr de domenii. Dar cum ar trebui să funcţioneze aceasta diseminare?

Ar fi cazul ca guvernul să contracteze firme externe private pentru a efectua distribuţia electronică şi a vinde accesul în schimbul unei taxe?

Mulţi bibliotecari, cercetători universitari şi apărători ai drepturilor civile argumentează că informaţiile guvernamentale n-ar trebui să fie vândute, ci puse gratuit la dispoziţia publicului. Pe de altă parte, companiile private care servesc drept intermediari proclamă că oferă servicii adiţionale, care justifică impunerea unei taxe.

Info-agenda, însă, se extinde mult dincolo de asemenea preocupări.

Pe măsură ce înaintăm tot mai adânc în economia supra-simbolică, info-problemele nu mai rămân

îndepărtate sau obscure. Un public al căru i mod de viaţă derivă tot mai mult din manipularea simbolurilor, este totodată mereu mai sensibil la semnificaţia lor în materie de putere. Unul dintre lucrurile pe care le face este afirmarea unui tot mai larg „drept de a şti” – mai ales privitor la cirumstanţele legate direct de bunăstarea sa.

În 1985, un sondaj al Biroului de Statistică a Muncii din S.U.A. a constatat că peste jumătate din 2.200.000 de muncitori implicaţi în concedierile pe scară mare primeau un preaviz mai mic de 24 de ore înainte de-a fi aruncaţi în stradă. Prin 1987, munca organizată insista pentru o lege care să oblige marile firme ce plănuiau concedieri să le acorde muncitorilor un preaviz de 60 de zile, şi să informeze în acelaşi timp şi statul, şi autorităţile orăşeneşti.

Patronii s-au opus din răsputeri proiectului de lege, argumentând că o asemenea informaţie, data publicităţii, ar submina eforturile firmei de a salva uzina. Cine-ar mai vrea să investească în ea, sau să fuzioneze cu ea, ori să-i contracteze lucrări, sau s-o refinanţeze, odată ce se răspândea vestea că erau pe cale să se aplice concedieri masive?

Sprijinul popular al legii, însă, a crescut. Cu cuvintele liderului Partidului Democrat din Senat „Nu e o problemă de muncă. E o problemă decinste”.

În 1988 lupta făcea ravagii prin tot Washington-ul, cu Congresul aliniat pro, iar Casa Albă contra. În final, legea a trecut, în pofida ameninţării cu veto-ul prezidenţial. Salariaţii americani au acum dreptul.

să ştie în avans când urmează să-şi piardă slujba datorită unei închideri de fabrică.

Americanii doresc mai multe informaţii şi despre munca lor. Pe tot întinsul Statelor Unite, grupuri ambientaliste şi comunităţi întregi revendică date detaliate de la companiile şi agenţiile guvernamentale, despre

reziduurile toxice şi alţi poluanţi.

Nu demult, au fost ultragiate să afle că de cel puţin treizeci de ori între 1957 şi 1985 – mai mult decât o dată pe an – uzina de armament nuclear Savannah River, de lângă Aiken, South Carolina, a trecut prin ceea ce un om de ştiinţă a definit ulterior ca „incidente de maximă seminifcaţie la reactor”. Acestea au inclus scurgeri de radioactivitate pe scară largă şi o topire de combustibil nuclear. Dar niciuna dintre ele nu le-a fost adusă la cunoştinţă cetăţenilor din vecinătate sau publicului în general. Nici nu s-au luat măsuri, când oamenii de ştiinţă au supus un memorandum intern despre aceste „incidente”. Povestea n-a ieşit la lumină până n-a fost expusă într-o audiere parlamentară, în 1988.

Uzina era acţionată de către E.I. du Pont de Nemours & Company, pentru guvernul S.U.A., iar Du Pont a fost acuzat de tăinuire a faptelor.

Compania a emis imediat o contestaţie, subliniind că raportase curent toate incidentele la Departamentul Energiei.

În acest punct, DoE134-ul, cum i se spune, şi-a asumat vina de a fi ţinut secrete ştirile. Agenţia se adâncise în secretoşenie militară şi tradiţiile Proiectului Manhattan, care dusese la inventarea bombei atomice, în Al. Doilea Război Mondial. Presiunile publice pentru dezvăluire, însă, au declanşat o luptă internă între Ministrul Energiei John S. Herrington, care lupta pentru standarde de siguranţă mai înalte şi o mai mare deschidere, şi propriii săi administratori de resort, care se-opuneau.

Dar chiar în timp ce acest conflict bântuia prin agenţie, o nouă lege revoluţionară a intrat în vigoare, cerând pentru prima oară ca în toate Statele Unite comunităţilor să li se dea informaţii explicite şi detaliate despre reziduurile toxice şi alte materiale riscante cărora

le erau expuse.

„Pentru prima oară”, ai spus Richard Siegel, un consultant a cărui firmă a ajutat trei sute de fabrici să se acordeze pentru respectarea acestei legi, „publicul va şti ce iese din uzina de pe aceeaşi stradă”. Era încă o victorie clară pentru accesul publicului.

Presiunea crescândă în sensul deschiderii nu este un fenomen strict american, nici nu se limitează la problemele naţionale.

La Ōsaka, Japonia, cetăţenii au format a „Reţea Kansai a Dreptului de a şti”, care între timp a organizat ceea ce numesc ei „ture” ale conducerilor municipale şi prefecturaâe, în scopul de a solicita accesul la informaţii până aciftn păzite. Dintre douăsprezece petiţii adresate prefecturilor, şase au fost aprobate, iar celelalte respinse rapid. Printre acestea se înscria şi o cerere de informaţii despre contul de cheltuieli al prefecturii.

Răspunsul municipalităţii din Ōsaka a fost, ca să zicem aşa, mai artistic. Când grupul a solicitat dosarele privitoare la achiziţionarea unui tablou de Modigliani de către consiliul municipal, care stătea acum agăţat mândru în Muzeul de Artă Modernă al Oraşului Ōsaka, oficialii n-au zis nu. Pur şi simplu n-au dat niciun răspuns. Dar presiunile pentru accesul la documentele publice, locale precum şi naţionale, n-au încetat şi nici n-o vor face.

Dezvoltarea a ceea ce s-ar putea numi info-conştiinţa, în paralel cu ascensiunea unei economii bazate pe computere, informaţii şi comunicaţii, a forţat guvernele să acorde tot mai multă atenţie problemelor legate de cunoaştere, ca secretul, accesul public şi discreţia.

De pe vremea când *Statele Unite* şi-au emis Actul Libertăţii de Informare, în 1966, lărgind dreptul de acces al cetăţenilor la documentele guvernamentale, conceptul s-a răspândit constant prin economiile lâ4 Acronim neortotlox pentru *Departament of Energy, doe* = căprioara,

ciută; *John Doe* = l) cutare; 2) reclamant imaginar într-un proces; (n.tr.) avansate. Danemarca şi Norvegia i-au urmat exemplul, în 1970; Franţa şi Olanda, în 1978; Canada şi Australia, în 1982. Lista, însă, e departe de-a spune toată povestea. Căci un tot mai mare număr de state, provincii şi oraşe au adoptat de asemenea legislaţia – uneori chiar înainte de-a se fi manifestat acţiunea însăşi. Acesta e cazul Japoniei, unde cinci prefecturi –, cinci municipii, două districte speciale şi opt oraşe au făcut-o nu mai târziu de 1985.

Aceeaşi perioadă a cunoscut şi rapida difuzare a legilor definind dreptul la discreţie. Legi ale discreţiei au fost emise în Suedia în 1973, în Statele Unite în 1974. Canada, Danemarca, Franţa şi Germania de Vest le-au urmat exemplul, cu Marea Britanie alăturându-se paradei în 1984.

Numeroase naţiuni au înfiinţat agenţii de „protecţie a datelor", concepute anume pentru a împiedica violarea intimităţii prin computer. Termenii şi metodele variz în mod firesc de la ţară la ţară, precum şi eficacitatea lor.

Dar configuraţia pe ansamblu e clară: pretutindeni, simultan cu dezvoltarea economiei supra-simbolice, problemele informaţionale devin tot mai semnificative din punct de vedere politic.

BOMBE TERORISTE ŞI VICTIME SIDA

Pretutindeni, există un continuu *Mo*warântre culturile secretului şi grupările cetăţeneşti care luptă pentru un acces tot mai larg. Aceste bătălii transcend limitele partinice şi sunt adesea atât de complexe, încât îi zăpăcesc chiar şi pe propriii participanţi.

De exemplu, cererile de deschidere se încurcă atunci când intră în conflict cu nevoile recunoscute public de siguranţă sau securitate. După ce în cursa Pan Am 103 a explodat o bombă teroristă, deasupra localităţii Lockerbie din Scoţia, ucigând 259 de pasageri şi membri ai

echipajului, în ziua de 21 decembrie 1988, presa a dezvăluit faptul că autorităţile fuseseră prevenite. Ultragiată, lumea cerea să afle de ce marele public nu fusese avertizat în acelaşi timp. O mare parte din furia împotriva teroriştilor a fost sifonată şi dirjiată în schimb spre autorităţi.

Această furie a dus curând la ancheta unui subcomitet al Camerei Reprezentanţilor S.U.A. Subcomitetul a dat publicităţii o lungă listă de buletine de securitate, emise anterior liniilor aeriene de către Administraţia Aviaţiei Federale135. La rândul său, această încălcare a secretului l-a înfuriat pe Ministrul Transporturilor, care a reproşat că fapta

135 fin orig.) *Federal Aviation Administratioh* – acronim: F.A.A. (n.tr.) subcomitetului „putea pune vieţi în joc prin dezvăluirea metodelor securităţii".

Parlamentara Cardiss Collins, preşedinta subcomitetului, şi-a ţinut totuşi firea şi a etichetat riposta ministrului ca „dezinformare". De fapt, a spus ea, expunerea publică a buletinelor FA A. a vădit golurile periculoase din întregul sistem de avertizare şi. prin urmare, a servit publicul. Dar mai era clar şi că, odată ce numai liniile aeriene americane primeau circa trei sute de ameninţări cu bombe – anual, mediatizarea fiecărei ameninţări teroriste ar fi paralizat traficul aerian – şi le-ar fi conferit teroriştilor puterea de a deregla sistemul în orice moment, cu preţul unui simplu apel telefonic.

Curând, ramura executivă, legislativul, liniile aeriene, agenţiile de reglementare, poliţia şi alţii, s-au alăturat cu toţii într-o luptă a controlului acestor informaţii, deschis tuturor, care continuă şi astăzi.

În decembrie 1989, exact la un an după tragedia de la Lockerbie, Northwest Airlines au fost ameninţate cu o bombă împotriva Zborului 51 Paris-Detroit. Conştienţi de scandalul din urmă cu un an, cei de la Northwest au

început să anunţe sistematic pasagerii, prin telefon, convenind să-i ajute să facă alte aranjamente de zbor, dacă doreau. (Nu toţi au făcut-o, iar zborul s-a desfăşurat fără probleme.)

Cererile de informaţii mai deschise se ciocnesc şi cu revendicările de intimitate menţionate mai sus. Printre cele mai emoţionale dintre toate info-problemele, se numără acelea ridicate de epidemia SIDA. Odată ce SIDA s-a răspândit cu repeziciune prin multe ţări, antrenând cu ea isteria, unii extremişti au insistat ca victimele bolii să fie Hteralmente tatuate şi sechestrate. Părinţii înfricoşaţi încercau să împiedice accesul copiilor infestaţi cu virusul HIV în şcoală. William Bennett, pe-atunci durul-lavorbă Ministru al Educaţiei în S.U.A., – a cerut testarea HIV forţată a mai multor grupuri specificate, inclusiv toţi pacienţii din spitale, perechile care doreau certificat premiptiai, emigranţii şi prizonierii. Bennett a mai insistat şi ca ori de câte ori analizele unui individ ies pozitive, toţi partenerii sexuali anteriori să fie anunţaţi automat.

Poziţia a a provocat o reacţie de respingere din partea autorităţilor sănătăţii publice, avocaţilor şi. susţinătorilor drepturilor civile, care în schimb favorizau testarea voluntară. În mod ironic, mulţi dintre aceia care luptau pentru discreţie în acest caz se număraseră printre cei mai înfocaţi partizani ai liberei informaţii în alte privinţe.

Testele, au declarat unii, au fost neconcludente. Dacă rezultatele se dădeau publicităţii, victimele ar fi suferit discriminări la muncă şi în şcoală, şi alte maltratări. Mai mult, dacă testul era obligatoriu, multe victime potenţiale se puteau ascunde sau refuza să caute asistenţa medicală. Poziţia lui Bennett a fost atacată în public de către Ministrul Sănătăţii C. Everett Koop, autoritatea medicală supremă a ţării.

Controversele continuă să bântuie problema testelor

SIDA, nu numai în Washington, ci şi în multe alte capitale ale lumii. Drepturile relative ale persoanei faţă de cele ale comunităţii şi contradicţia dintre intimitate şi deschidere rămân ambele nerezolvate şi ceţoase.

Şi tot mai multe interese contradictorii ridică existenta mlaştină a legilor care guvernează chestiuni cum ar fi copyrightul, patentele, secretele profesionale, secretul comercial, tranzacţiile interne şi altele asemenea – toate făcând parte din info-agenda în rapidă emergenţă a politicii. În timp ce economia supra-simbolică continuă să se extindă, s-ar putea să apară o etică a informaţiilor, corespunzătoare economiilor înaintate. Astăzi, această etică lipseşte în formă coerentă, iar deciziile politice se iau într-un derutant vid moral. Există puţine reguli care să nu contrazică alte reguli".

Multor zone ale lumii încă le mai lipseşte cea mai elementară libertate de informare, înfruntând represiunea culturală, cenzura brutală a presei şi secretomania paranoidă a guvernelor. În democraţiile *high-tecn,* dimpotrivă, libertatea de expresie fiind protejată moderat, info-politica a început să acceadă la un nivel superior, mai subtil.

Oricum, nu suntem decât la începutul info-pdliticii în societăţile avansate din punct de vedere tehnologic. Până acum n-am făcut decât să ne luptam cu întrebări simple.

NOUL FEEDBACK GLOBAL

Datorită caracterului tot mai global al tehnologiei, problemelor ambientale, finanţelor, telecomunica-ilor şi mediilor de informare, au început să funcţioneze noi sisteme de feedback cultural, care fac din politica informaţională a unei ţări o preocupare a altora. Info-agenda ia caracter global.

Când Cernobîlul a trimis nori radioactivi peste zone întregi din Europa, s-a stârnit un mare val de furie anti-sovietică, dat fiind că oficialităţile sovietice amânaseră

notificarea ţărilor din calea precipitaţiilor. Aceste naţiuni au insistat că aveau *dreptul* să cunoască faptele, şi încă imediat.

Implicaţia a fost aceea că nicio naţiune, în sine, nu avea dreptul să ţină faptele ascunse, şi că o etică nescrisă a informaţiilor transcende interesele naţionale. La vremea când s-a produs un alt dezastru – un cutremur în

Innenia – autorităţile sovietice pocăite l-au raportat instantaneu presei lin întreaga lume.

Dar, pe baza termenilor acestui principiu implicit, Uniunea Sovietică în era singurul contravenient. La scurt timp după Cernobîl, amiralul Jtansfield Turner, fost director al C.I.A., a criticat public Statele Unite jentru a nu fi divulgat suficiente informaţii despre catastrofa dedusă de ateliţii săi „ochi-în-cer”. Fără a trăda vreun secret, Turner a declarat:

Capacităţile noastre de recoltare a informaţiilor (…) ne dau ocazia să inembine informaţi oamenii din lumea întreagă”.

De fapt, odată ce mijloacele de răspândire a informaţiilor încercuiesc Pământul, facilitând globalizarea cerută de noul sistem de creare a x) gătiei, devine tot mai greu să se reţină informaţiile concrete în limitele graniţelor naţionale, necum să mai fie cât de cât ascunse.

Acest lucru l-a uitat guvernul englez în timpul aşa-zisei controverse *„Spycatcher” 136* din Marea Britanie Când Peter Wright a scris o carte cu acest titlu, în care pronunţa acuzaţii serioase împotriva foştilor ofiţeri superiori ai contrainformaţiilor britanice, guvernul Thatcher s-a mobilizat să-i împiedice publicarea. Prin urmare, Wright şi-a publicat cartea în Statele Unite şi prin alte ţări. Încercarea guvernului britanic de a suprima volumul a făcut din el un best-seller internaţional. Televiziunea şi ziarele de pretutindeni difuzau articole despre lucrare – garantând astfel întoarcerea în Marea

Britanie a informaţiilor pe care guvernul englez voise să le ascundă. Datorită acestui proces de feedback, guvernul britanic a fost nevoit să bată în retragere, iar cartea lui Wright a devenit un best-seller şi în Anglia.

Folosirea mass-media dinafară unei ţări pentru a influenţa deciziile politice dinăuntru devine la rândul ei tot mai răspândită. Când guvernul Kohl de la Bonn a negat că firmele germane îl ajutau pe omul de forţă al Libiei, Muammar el-Quaddafi, să construiască o fabrică de arme chimice la treizeci de kilometri de Tripoli, serviciile informative americane şi-au trimis concluziile misiunilor de recunoaştere prin satelit presei americane şi europene. Acest lucru a determinat revista germană *„Stern”* să-şi întreprindă propria anchetă în profunzime, care la rândul ei a forţat guvernul, jenat, să admită că ştiuse tot timpul ceea ce pretihsese că nu ştia.

În fiecare caz, deci, găsim informaţii – cine le are, cum au fost obţinute, cum s-a ajuns la ele – atât în inima conflictelor politice naţionale, cât şi a celor internaţionale. Motivul fundamental pentru noua importanţă al info-politicii constă în crescânda rezilienţă a puterii, sub

136 „Prinzlltorul-de-spioni” (n.tr.) toate formele ei, faţă de cunoaştere. Pe măsură ce acest powershift istoric va fi tot mai larg înţeles, info-politica va dobândi o intensitate sporită.

Totuşi, toate acestea nu sunt decât nimicuri pe lângă ceea ce-ar putea reieşi ca fiind cel mai important info-waral următoarelor decenii.

CODUL INDIANA JONES

Printre cele mai răspândite privelişti din Thailanda, mai ales în zonele sale turistice, se numără tarabele stradale. De la acestea se pot cumpăra casete video, benzi muzicale şi alte produse, la preţuri derizorii. Un motiv este că, asemenea multor alte feluri de produse care circulă în lumea de azi, sunt piratate – ceea ce înseamnă că artiştii

originali, editorii şi companiile de înregistrare sunt înşelate cu plăţile care li se cuvin.

În Egipt, aşa-numiţii editori *undergroundl31* traduc în arabă cărţile din Apus, ilegal şi fără să plătească autorii sau editorii. „Pirateria de carte în Orientul Mijlociu a atins proporţii întrecute doar în Extremul Orient şi în Pakistan", afirmă publicaţia lunară *„Middle Easfăin* Londra. În Hong Kong, poliţia a arestat 62 de persoane, după o razie prin 27 de librării unde au găsit 647 de cărţi gata să fie reproduse ilegal. Dar, în multe ţări, pirateria nu e numai legală, ci şi încurajată pentru potenţi al urile sale de export.

Noile tehnologii o fac mai ieftină şi mai simplă.

Îndemnat de acţiunile piratereşti care au costat industria cinematografică americană circa 750.000.000. $ la jumătatea anilor '80, Hollywood-ul a contraatacat. Când *Indiana Jones and the Temple of Doom" i3S* a văzut pentru prima oară lumina ecranului, fiecare copie a filmului conţiunea un cod subliminal care-i conferea o identitate unică, astfel încât, dacă se trăgeau copii ilegale, anchetatorii le puteau afla originea. De-atunci încoace, multe dintre marile studiouri au început să folosească asaemenea coduri.

Cu toate acestea, nu mai târziu de 1989, Taiwanul, de exemplu, era căminul a 1.200 de aşa-zise saloane „Fâlm-TV" – mici camere private unde grupuri de adolescenţi se puteau aduna să vadă benzi video piratate ale ultimelor filme americane, un fel de micro-versiune a cinematografelor *drive-in.* Adolescenţii stăteau la cozi lungi de câte un cvartal pentru a intra la vizionare. Proiecţiile ilegale erau atât de populare, încât au făcut să scadă

137 Subterani (11. tr.)

138 „Indiana Jones şi templul Nestemaf \ Paramount & LUCASFILM Ltd., 1894, r.

Steven Spielberg; cu: Harrison Ford, Kate Capshaw, Amnsh Puri (n.tr.) vânzările de bilete ale cinematografelor convenţionale. În ultimă instanţă, presiunile de la Hollywood au făcut guvernul să ia măsuri.

În paralel cu pirateria propriu-zisă, au început războaiele patentelor – l refuzul diferitelor ţări de a plăti taxe sau dividende, să zicem, pentru un nou produs farmaceutic elaborat şi testat de către cercetătorii ştiinţifici la costuri enorme.

În plus pe lângă pirateria de-a dreptul, contrafacerile au devenit o industrie globală majoră, cu falsuri ieftine ale modelelor originale şi alte produse curgând prin pieţele lumii. În ultimă instanţă, chiar mai importantă este hoţia sau copierea ilegală a se/tware-ului de computer, nu de către persoane individuale pentru uzul lor propriu, ci pe scară mare, de către distribuitori-pirat ai întregii lumi. Toate aceste probleme sunt amplificate de cele mai recente tehnologii care uşurează copierea şi furtul.

În jurul anului 1989, problema modului de a proteja „proprietatea intelectuală" – baza unei părţi atât de mari din noul sistem de creare a avuţiei – provoca fricţiuni politice între naţiuni. Proprietatea intelectuală – termenul însuşi e predispus controverselor – implică deţinerea unor elemente intangibile, rezultate din eforturile creatoare în domeniul ştiinţei, tehnologiei, artelor, literaturii, designului şi manipulării cunoştinţelor în general. Odată cu răspândirea economiei supra-simbolice, acestea au devenit tot mai valoroase economic şi, de aici, mai politice.

În Washington, au izbucnit luptele politice între diverse lobby-uri comerciale, susţinute de Reprezentanţa Comercială S.U.A., care a cerut acţiunea fermă a Statelor Unite împotriva Thailandei pentru a nu fi suprimat pirateria şi contrafacerea produselor de creaţie americană. Au pretins ca, dacă Thailanda refuză să ia măsuri, Statele Unite să treacă la represalii. Concret, asta însemna

ridicarea excepţiilor de la reglementările vamale asupra produselor de export din Thai, ca flori artificiale, ţigle, fasole uscată şi echipamente de telecomunicaţii.

Acestei cereri i s-au opus alte agenţii ale guvernului S.U.A.

— Departamentul de Stat şi Consiliul de Securitate Naţională – ambele insistând pentru toleranţă, punând interesele diplomaţiei şi securităţii militare mai presus de cele ale deţinătorilor de copyright şi patente.

În ultima sa zi ca Preşedinte al Statelor Unite, Ronald Reagan a respins propuneri de intervenţie chiar mai stringente, şi a ridicat scutirea vamală a Thailandei pentru produsele de pe listă.

Dar Thailanda nu e nici pe departe cel mai rău infractor împotriva legilor de copyright şi patent, aşa cum sunt înţelese în economiile avansate, iar lupta minoră de la Washington nu face decât să ilustreze ce se întâmplă pe o sută de fronturi, odată ce produsele activităţii de creaţie devin tot mai centrale tuturor economiilor *higb-tech.*

În 1989, deţinătorii americani de copyright, inclusiv producătorii muzicali, industria computerelor şi editorii de cărţi, au cerut ca guvernul S.U.*A.* să ia măsuri împotriva a douăsprezece naţiuni care, susţineau ei, costau economia americană 1.300.000.000 $ anual în materie de vânzări.

Printre cele douăsprezece se numărau China, Arabia Saudită, India, Malayezia, Taiwanul şi Filipinele.

Protecţia proprietăţii individuale, deşi exercitată sub forma cea mai agresivă de către americani, reprezintă şi principala preocupare a Comunităţii Europene şi a Japoniei. C J3.-ul a cerut autorităţilor vamale din întreaga lume să confişte bunurile contrafăcute şi să impună măsuri penale piraţilor care operează pe scară comercială.

Lupta politică pentru proprietate intelectuală se poartă, printre altele, şi în consiliul Convenţiei Generale de Tarife şi Comerţ, unde economiile înaintate înfruntă

opoziţia îndârjită a naţiunilor cu economii mai puţin dezvoltate, ai căror negociatori reflectă uneori atitudinea exprimată de către studenţii arabi care cumpără cărţi piratate şi insistă că „ideea de copyright a Vestului e elitistă şi menită să căptuşească buzunarele editorilor”.

Dar nu această atitudine e cea mai ameninţătoare la adresa naţiunilor *high-tech* – ci întrebarea muşcător-filosofică privind posibilitatea ca proprietatea intelectuală să fie posedată în acelaşi fel cu patrimoniile tangibile – sau dacă întregul concept de proprietate trebuie să fie reconceptualizat.

Futurologul şi fostul diplomat Harlan Cleveland a scris despre „nebunia de a refuza să împarţi ceva ce nu se poate deţine în proprietate”. Cleveland atrage atenţia: „Ceea ce clădeşte o mare companie sau o mare naţiune nu este producţia a ceea ce ştie ceva, ci achiziţionarea şi adaptarea noilor cunoştinţe ale altor companii şi naţiuni. Cum poate «proprietatea intelectuală» să fie «protejată»? întrebarea conţine sămânţa propriei ei confuzii: e verbul greşit, atribuit substantivului greşit”.

Această linie de argumentaţie e folosită adesea pentru a susţine viziuneaunei lumi în care toate informaţiile sunt libere şi nestânjenite. Este un vis care se îmbină net cu cererea de tehnologie şi ştiinţă a naţiunilor mai sărace ale Pământului pentru a se elibera din subdezvoltarea economică.

Fără răspuns, însă, a rămas deocamdată contra-întrebarea ridicată de naţiunile *high-tech:* ce se întâmplă cu săracii sau cu bogaţii, dacă torentul de inovaţii tehnologice ale lumii seacă? Dacă, datorită pirateriei, o firmă farmaceutică nu mai poate recupera sumele enorme cheltuite pentru elaborarea unor noi medicamente, nu prea mai are şanse să inveastească noi fonduri în cercetare. Cleveland are dreptate, că toate naţiunile vor avea nevoie de cunoaştere, cultură, artă şi ştiinţă din

străinătate. Dar dacă aşa stau lucrurile, atunci trebuie să existe unele reguli civilizate la baza schimbului, iar acestea trebuie să promoveze, nu să restrângă, inovaţiile viitoare.

Să se ajungă la aceste reguli noi şi la o etică informaţională de bază, într-o lume tri-secţionată în agrarianism, industrialism şi economii posteoşul-de-fum, se dovedeşte deja a fi extrem de dificil. Ceea ce e evident este că aceste probleme nu pot decât să crească în importanţă. Controlul factorilor intangibili – idei, cultură, imagini, teorii, formule ştiinţifice, *software* de computer – va consuma o tot mai mare atenţie politică în toate ţările, pe măsură ce pirateria, contrafacerile, hoţia şi spionajul tehnologic ameninţă tot mai intens interesele private şi naţionale vitale.

Cu cuvintele lui Abdul A. Said şi ale lui Luiz R. Simmons, în *„The New Soyereigns”,* un studiu asupra corporaţiilor multinaţionale: „Natura puterii suferă o transformare realmente radicală. E definită tot mai mult în termenii proastei distribuţii a informaţiei. Inegalitatea, asociată multă vreme în primul rând cu veniturile, ajunge să se asocieze cu factorii tehnologici şi politici şi controlul economic asupra cunoaşterii”.

Însecolul al XIX-lea şi la începutul secolului XX, naţiunile au intrat în război pentru a dobândi controlul asupra materiilor prime de care aveau nevoie pentru a-şi alimenta economiile coşului-de-fum. În secolul XXI, cea mai fundamentală dintre materiile prime va fi cunoaşterea. S-ar putea ca pentru ea să se poarte războaiele şi revoluţiile sociale ale viitorului?

Dacă aşa stau lucrurile, ce rol vor juca mijloacele de informare din viitor?

CREATORII DE IMAGINI

Benjamin Day era un tipograf în vârstă de douăzeci şi trei de ani, cu idei măreţe de a schimba istoria a ceea ce cunoaştem azi sub denumirea de mass-media. Era în anul

1833, iar populaţia oraşului New York atinsese cifra de 218.000 locuitori. Dar cel mai mare ziar cotidian din oraş nu-şi revendica decât 4.500 de cititori. Într-o vreme când muncitorul urban mediu din Statele Unite câştiga 75 de centi pe zi, un ziar din New York costa 6 centi şi nu mulţi oameni îşi puteau permite să-i achite. Ziarele erau tipărite la prese manuale, capabile să scoată cel mult câteva sute de exemplare pe oră.

Day şi-a asumat un risc nebunesc.

În ziua de 3 septembrie 1833, a lansat ziarul newyorkez „Sun" 139, vânzându-l cu doar un penny bucata. Day a lansat pe străzi o hoardă de băieţi cu ziare să-i vândă gazeta – pe vremea aceea, o inovaţie. Pentru 4 $ săptămânal, a mai angajat un tipograf, pentru a se duce la tribunal şi a face reportaje despre cazurile poliţiei. Era una dintre primele folosiri ale uniri „reporter". În patru luni, „Soarele" a ajuns la tirajul nemaiauzit de 20.000 exemplare zilnic. Day inventase presa populară, cu articole despre crime şi toate celelalte.

Inovaţiile lui au fost însoţite în paralel, cam prin aceeaşi perioadă, de alţi „nebuni" – Henry Hetherington cu al său „Twopenny *Dispatch" 140* în Anglia, şi Emile de Girardin cu „La ftesse" 141, în Franţa. „Ziarul de un penny" 142 la scară redusă – numit „presa săracilor" 43 în Anglia – era mai mult decât o simplă afacere comercială. A avut efecte politice de

139 „Soarele" (n.tr.) *".

140 „Depeşa de doi pence" (n.tr.)

141 „Presa" (n.tr.)

142 (tnorig.) *„peonypaper"* (n.tr.) 143 (lborig.), jMUperpress" (n.tr.)

durată. Alături de primele sindicate muncitoreşti şi începuturile învăţământului general, a ajutat la aducerea claselor mai sărace în viaţa politică a naţiunilor.

Prin 1870, politicienii de toate culorile deveniseră

obligaţi să pună la socoteală acel ceva numit „opinie”. „Nu mai există, acum”, scria un gânditor francez „mici un guvern european care să nu ţină seama de opinie, care să nu se simtă obligat să dea socoteală de faptele sale şi să nu arate cât de îndeaproape se conformează ele intereselor naţionale, sau să nu pună înainte interesele poporului ca justificare a oricărei sporiri în prerogativele lui”.

La un secol şi jumătate după Benjamin Day, un alt nebun a venit cu o idee care să-l ducă la faliment sigur. Înalt, impetuos, nerăbdător şi sclipitor, Ted Turner moştenise o companie de panouri publicitare, când tatăl tău s-a sinucis. Turner a dezvoltat-o, a cumpărat staţii radio şi de televiziune şi se întreba ce să facă în continuare, când a observat ceva ciudat. Staţiile de televiziune prin cablu răsăreau pe tot întinsul Statelor Unite, dar erau flămânde după programe şi reclame. Între timp, sus în cer se găseau nişte obiecte numite „sateliţi”.

Turner a adunat doi şi cu doi şi a făcut să dea cinci. Şi-a transmis programul din staţia sa de la Atlanta spre un satelit şi din nou pe pământ, către staţiile prin cablu avide de programe. În acelaşi timp, a oferit o piaţă naţională cu „cumpărare unică” autorilor de reclame care nu se osteneau să achiziţioneze spaţiu de emisie la zeci de mici sisteme prin cablu individuale. „Super-staţia” sa din Atlanta a devenit piatra de hotar al unui: „imperiu în creştere.

La data de 1 iunie 1980, Turner a făcut următorul pas, şi mai smintit.

A format ceea ce criticii aveau să eticheteze *„Chicken Nood Je Network” 14** – de la C.N.N., sau *Cable News Network**5.* C.N.N. a devenit de râsul lumii pentru toţi ştiutorii mass-media, din canioanele Manhattan-ului până în studiourile din Los Angeles. Wall Streetul era convins că se va prăbuşi, probabil trăgându-şi după sine şi celelalte afaceri. Nimeni nu încercase vreodată, măcar, să

creeze o reţea de ştiri cu program douăzeci şi patru de ore pe zi.

Astăzi, C.N.N. este probabil cea mai influentă sursă de transmisii de ştiri din „Statele Unite. Aparatele de televiziune din Casa Albă sunt permanent reglate pe GSNJM., precum şi cele de la Pentagon, din ambasadele străine şi din milioane de domicilii pe tot cuprinsul Americii.

144 „Reţeaua Puilor Tonţi” (n.tr.)

145 Reţeaua de şuri prin Cablu (n.tr.)

Dar visurile nebuneşti ale lui Tufner depăşeau pe departe Statele Unite, iar C.N.N. funcţionează azi în 86 de ţări, astfel fiind cea mai globală dintre toate reţelele de televiziune, magnetizându-i pe şeicii din Orientul Mijlociu, gazetarii europeni şi politicienii latino-americani, cu actualităţile sale extinse, lapriroamână, despre evenimente ca asasinarea preşedintelui egiptean Anwar Sadat, represiunea chineză a protestatarilor din Piaţa Tien An-men din 1989, sau invazia americană în Panamá. C.N.N. transmite prin aer sau prin cablu, în camere de hotel, birouri, domicilii şi chiar saloanele de pe *„Queea Etizabeth H”.*

Una dintre puţin cunoscutele posesiuni de mare preţ ale lui Turner este o bandă video conţinând întâlnirea sa privată cu dictatorul cubanez Fidel Castro. În cursul vizitei, Castro menţionează că şi el urmăreşte în mod curent postul C.N.N. Turner, niciodată sfios în a-şi promova companiile, îl întreabă pe Castro dacă ar binevoi să spună acest lucru spre cameră, pentru reclamă. Castro pufăie din trabuc şi răspunde că, în fond, de ce nu?

Reclama n-a fost transmisă niciodată, dar Turner o scoate din când în când pentru a le-o arăta prietenilor care-l vizitează.

Turner e un om aparte. Chipeş, răguşit, comic, haotic, e proprietarul unei ferme de bizoni, al echipei de

baseball Atlanta Braves, al arhivei de filme vechi M.G.M. şi, conform criticilor lui, al celei mai mari guri din Sud.

Exemplar feroce al liberei întreprinderi, a mai fost şi activist pentru pace cu mult înainte ca între el şi actriţa Jane Fonda să fi început o poveste de dragoste intens mediatizată. A lansat. Jocurile Bunăvoinţei" la Moscova, într-o vreme când pentru aşa ceva era nevoie de curaj politic, precum şi financiar. Reţelele sale mai cek >rdonează şi un program intensiv de emisiuni proecologice.

Astăzi, Turner este pe departe cel mai vizionar din vreo duzină de baroni ai mass-media de forţă, care revoluţionează mijloacele de informare chiar mai profund decât Benjamin Day – şi ale căror eforturi colective, cu timpul, vor declanşa transferuri de putere în multe ţări.

SOCIETATEA multi45 ANALIZATĂ

Direcţia fundamentală a schimbărilor din mass-media, cel puţin după 1970, când *„Şocul viitorului"* a prevestit iminenta de-masificare a spaţiului hertzian, s-a îndreptat spre spargerea publicului de masă în segmente şi subgrupe, fiecare primind o configuraţie de programe şi mesaje diferită.

Alături de acest lucru, a urmat o vastă expansiune a simplei cantităţi de durată. Alături de primele sindicate muncitoreşti şi începuturile învăţământului general, a ajutat la aducerea claselor mai sărace în viaţa politică a naţiunilor.

Prin 1870, politicienii de toate culorile deveniseră obligaţi să pună la socoteală acel ceva numit „opinie". „Nu mai există, acum", scria un gânditor francez, „niciun guvern european care să nu ţină seama de opinie, care să nu se simtă obligat să dea socoteală de faptele sale şi să nu arate cât de îndeaproape se conformează ele intereselor naţionale, sau să nu pună înainte interesele poporului ca justificare a oricărei sporiri în prerogativele lui".

La un secol şi jumătate după Benjamin Day, un alt nebun a venit cu o idee care să-l ducă la faliment sigur. Înalt, impetuos, nerăbdător şi sclipitor, Ted Turner moştenise o companie de panouri publicitare, când tatăl său s-a sinucis. Turner a dezvoltat-o, a cumpărat staţii radio şi de televiziune şi se întreba ce să facă în continuare, când a observat ceva ciudat. Staţiile de televiziune prin cablu răsăreau pe tot întinsul Statelor Unite, dar erau flămânde după programe şi reclame. Între timp, sus în cer se găseau nişte obiecte numite „sateliţi".

Turner a adunat doi şi cu doi şi a făcut să dea cinci. Şi-a transmis programul din staţia sa de la Atlanta spre un satelit şi din nou pe pământ, către staţiile prin cablu avide de programe. În acelaşi timp, a oferit o piaţă naţională cu „cumpărare unică" autorilor de reclame care nu se osteneau să achiziţioneze spaţiu de emisie la zeci de mici sisteme prin cablu individuale. „Super-staţia" sa din Atlanta a devenit piatra de hotar al unui:

Imperiu în creştere.

La data de 1 iunie 1980, Turner a făcut următorul pas, şi mai smintit.

A format ceea ce criticii aveau să eticheteze *„Chicken Noodle Network* – de la C.N.N., sau *Cable News NetworkHS. CNN.* a devenit de râsul lumii pentru top ştiutorii mass-media, din canioanele Manhattan-ului până în studiourile din Los Angeles. Wall Streetul era convins că se va prăbuşi, probabil trăgându-şi după sine şi celelalte afaceri. Nimeni nu încercase vreodată, măcar, să creeze o reţea de ştiri cu program douăzeci şi patru de ore pe zi.

Astăzi, C.N.N. este probabil cea mai influentă sursă de transmisii de ştiri din „Statele Unite. Aparatele de televiziune din Casa Albă sunt permanent reglate pe G.N.N., precum şi cele de la Pentagon, din ambasadele străine şi din milioane de domicilii pe tot cuprinsul Americii.

144 „Reţeaua Puilor Tonţi” (n.tr.)

145 Reţeaua de ştiri prin Cablu (n.tr.)

Dar visurile nebuneşti ale lui Turner depăşeau pe departe Statele Unite, iar C.N.N. funcţionează azi în 86 de ţări, astfel fiind cea mai globală dintre toate reţelele de televiziune, magnetizându-i pe şeicii din Orientul Mijlociu, gazetarii europeni şi politicienii latino-americani, cu actualităţile sale extinse, la prima mână, despre evenimente ca asasinarea preşedintelui egiptean Anwar Sadat, represiunea chineză a protestatarilor din Piaţa Tien An-men din 1989, sau invazia americană în Panamá. C.N.N. transmite prin aer sau prin cablu, în camere de hotel, birouri, domicilii şi chiar saloanele de pe „Oueen *Ehzabeth W.*

Una dintre puţin cunoscutele posesiuni de mare preţ ale lui Turner este o bandă video conţinând întâlnirea sa privată cu dictatorul cubanez Fidel Castro. În cursul vizitei, Castro menţionează că şi el urmăreşte în mod curent postul C.N.N. Turner, niciodată sfios în a-şi promova companiile, îl întreabă pe Castro dacă ar binevoi să spună acest lucru spre cameră, pentru reclamă. Castro pufăie din trabuc şi răspunde că, în fond, de ce nu?

Reclama n-a fost transmisă niciodată, dar Turner o scoate din când în când pentru a Le-o arăta prietenilor care-l vizitează.

Turner e un om aparte. Chipeş, răguşit, comic, haotic, e proprietarul unei ferme de bizoni, al echipei de baseball Atlanta Braves, al arhivei de filme vechi M. GJvi. şi, conform criticilor lui, al celei mai mari guri din Sud.

Exemplar feroce al liberei întreprinderi, a mai fost şi activist pentru pace cu mult înainte ca între el şi actriţa Jane Fonda să fi început o poveste de dragoste intens mediatizată. A lansat. Jocurile Bunăvoinţei” la Moscova, într-o vreme când pentru aşa ceva era nevoie de curaj politic, precum şi financiar. Reţelele sale mai ctx

>rdonează şi un program intensiv de emisiuni proecologice.

Astăzi, Turner este pe departe cel mai vizionar din vreo duzină de baroni ai mass-media de forţă, care revoluţionează mijloacele de informare chiar mai profund decât Benjamin Day – şi ale căror eforturi colective, cu timpul, vor declanşa transferuri de putere în multe ţări.

SOCIETATEA MULTKCANALIZATĂ

Direcţia fundamentală a schimbărilor din mass-media, cel puţin după 1970, când „Şocu/ wifo/u/u/" a prevestit iminenta de-masificare a spaţiului hertzian, s-a îndreptat spre spargerea publicului de masă în segmente şi subgrupe, fiecare primind o configuraţie de programe şi mesaje diferită.

Alături de acest lucru, a urmat o vastă expansiune a simplei cantităţi de imagerie transmisă prin televiziune, atât sub formă de ştiri, cât şi de emisiuni de divertisment.

— Există un motiv al acestei explozii de imagini.

Fiinţele omeneşti, desigur, au făcut dintotdeauna schimb de imagini simbolice ale realităţii. Despre asta şi numai asta este vorba în fenomenul limbajului. Pe aceasta se bazează cunoaşterea. Oricum, diferitele societăţi reclamă un schimb fie mai simbolic, fie mai puţin simbolic. Tranziţia spre o economie bazată pe cunoaştere accentuează acut cererea de comunicare şi distruge vechile sisteme de transmisie a imaginilor.

Economiile avansate necesită o forţă de muncă cu înalte nivele de sofisticare simbolică. Această forţă de muncă are nevoie de acces instantaneu şi cât mai liber la tot felul de informaţii, până acum considerate irelevante faţă de productivitatea ei. Are nevoie de muncitori care se pot adapta rapid la schimbările repetate ale metodelor de muncă, organizării din viaţa cotidiană – chiar să le şi anticipeze.

Cei mai buni muncitori sunt oameni de lume,

receptivi la noile idei şi mode, la preferinţele clienţilor, la schimbările economice şi politice, conştienţi de presiunile concurenţei, de mutaţiile culturale şi de multe alte lucruri, anterior privite ca semnificative numai pentru elitele administrative.

Această cunoaştere de larga anvergură nu provine numai din sălile de clasă sau din manualele tehnice, ci şi din expunerea faţă de un constant baraj de ştiri oferite de către televiziune, ziare, reviste şi radio. Mai provine, indirect, şi din „divertisment" – care în mare parte livrează neintenţionat informaţii despre noile stiluri de viaţă, relaţiile interpersonale, problemele sociale şi chiar obiceiurile şi pieţele străine.

Unele emisiuni, ca, *Murphy Brown",* în care joacă actriţa Candice Bergen, îşi construiesc în mod deliberat dramele sau comediile în jurul şurilor curente. Dar chiar atunci când nu acesta e subiectul, emisiunile de televiziune, unele fără voia lor, transmit imagini ale realităţii.

Este adevărat că substratul intenţionat al unui spectacol de televiziune – acţiunea şi comportamentul personajelor principale – zugrăveşte adesea o imagine falsă a realităţii sociale. Oricum, în toate programele şi reclamele de televiziune, precum şi în filme, există un strat adiţional de ceea ce s-ar putea numi „conţinut neintenţionat".

Acesta constă din detalii de fundal – peisaje, maşini, scene de stradă, arhitectură, telefoane, roboţi telefonici, precum şi comportamente aproape neobservate, ca glumele dintre o ospătăriţă şi un client, când eroul se aşază la tejgheaua unui bistro. În contrast cu conţinutul intenţionat, detaliul involuntar poate oferi frecvent o imagine absolut corespunzătoare a realităţii cotidiene. Mai mult. până şi cele mai răsuflate, filme poliţiste" înfăţişează mode şi capricii curente, şi exprimă atitudini. populare

faţă de sex, religie, bani şi politică.

Nimic din toate acestea nu este ignorat sau uitat de către spectator.

Totul se îndosariază în minte, formând o parte din banca generală de cunoştinţe despre lume a persoanei. Astfel, bune şi rele deopotrivă, influenţează bagajul de ipoteze aduse la locul de muncă. (Printr-o ironie a sorţii, o mare parte din imaginea despre lume a muncitorului este astfel absorbită în timpul orelor, Jibere".) Din acest motiv, „simpla distracţie" nu mai este „simplă".

Pe scurt, noua economie e legată strâns nu numai de cunoştinţele formale şi aptitudinile tehnice, ci chiar şi de cultura populară şi piaţa de imagerie în extindere. Această piaţă clocotitoare nu face numai să crească, ci se şi restructurează simultan. Înseşi categoriile ei se re-formează. De bine de râu, vechile h nii de demarcaţie dintre *show business* şi politică, dintre muncă şi timp liber, dintre ştiri şi distracţii, se sfărâmă cu toatele, şi suntem expuşi unui uragan de imagini caleidoscopice, adesea fragmentate.

SOSIREA OPŢIUNII

Principalii producători ai acestei imagerii erau, până nu demult, reţelele de transmisie majore. Astăzi, în Statele Unite, unde de-masificarea este în stadiu] cel mai avansat, puterea lor se prăbuşeşte vertiginos. Acolo unde AB. C, NU. C. şi C.B.S. stăteau odinioară, virtualmente singure, există acum 72 de servicii naţionale de diverse feluri, cu altele pe drum.

„O nouă recoltă de pieţe „nişă „pentru serviciile reţelelor e o veste mare în lumea cablului", consemnează *„The Hollywood Reporter".* Urmează să se adauge curând o reţea de comedii, una de ştiri despre afaceri şi consumatori şi o reţea science-fiction. În plus, Canalul Unu transmite programe în sălile de clasă ale şcolilor, iar National Collège Television foloseşte satelitul pentru a

dirija programe speciale studenţilor de la universităţi.

În 1970, *„Şocul viitorului”* declara că „invenţia înregistrării electronice video, răspândirea televiziunii prin cablu, posibilitatea de a transmite direct din satelit (…) toate indică mari creşteri în diversitatea programelor”.

Astăzi, televiziunea prin cablu e la îndemâna a 57% din locuinţele americane şi e proiectată, în proporţie conservatoare, ca în cursul deceniului să ajungă la 67%. Utilizatorul mediu de cablu are de ales din peste 27 de canale, cifră care va depăşi curând 50. Într-un oraş mic ca Rochester, Minnesota, telespectatorii pot alege din mai mult de 40 de canale diferite, oferind o gamă largă de materiale, de la Reţeaua de Divertisment a Negrilor şi programe în spaniolă, pă. lă la emisiuni de instructaj medical specializat destinate marii comunităţi medicale din jurul vestitei Clinici Mayo.

Cablul a fost cel dintâi care să înceapă fracţionalizarea publicului de masă. Videocasetele şi sateliţii de transmisiuni în direct (livrând semnale nu numai staţiilor prin cablu, ci şi în domiciliul propriu-zis) fracţionalizează fracţiunile. Astfel, videocaseta oferă videospectatorilor un sortiment de mii de filme şi programe. Şi, recent, patru companii majore s-au asociat pentru a livra 108 canale de televiziune standard şi *highdefinition* telespectatorilor americani, transmiţând semnale din cel mai puternic satelit comercial al lumii, ligheanelor receptoare mari „cât un şerveţel” de-acasă.

Mai mult, numărul staţiilor care funcţionează independent de cele trei mari reţele s-a cvadruplat de la sfârşitul anilor ’70 până în prezent. Multe s-au reunit în sindicate sau grupări temporare care concurează cu cele majore pentru programe de maximă audienţă. Impactul tuturor acestor forţe ale de-masificării asupra reţelelor cândva atotputernice este, după cum se exprimă *„Newsweek”,* aproape „catastrofic”.

Robert Iger, şeful diviziunii de divertisment a A.B.C., spune:

„Cuvintele-cheie în toată această situaţie sunt opţiunea şi alternativele. E ceea ce oamenii nu aveau în 1980. E ceea ce au azi”. Dar acestea sunt tocmai elementele pe care marile reţele fuseseră concepute să le împiedice.

Căci C.B.S., *AB. C.* şi N.B.C. au fost companii din Al. Doilea Val, al coşului-de-fum, obişnuite să trateze cu masele, nu cu micro-pieţele eterogene, şi au tot atâtea dificultăţi în a se adapta la economia celui de AL Treilea Val, rwst-era-coşului-de-fiim, precum şi General Motors şi Exxon.

O măsură a îngrijorării reţelelor o oferă decizia N.B.C. de a se înscrie în aventura transmisiei directe din satelit.

Întrebat ce se va întâmpla cu Cei Trei Mari, AI Burton, important producător tv independent, a răspuns: „Au fost odată şi trei mari reţele radio. Astăzi, abia dacă-şi mai aminteşte cineva că au existat”.

EUROVIZIUKEA DE DUPĂ COLŢ

Câtă vreme de-masificarea mijloacelor de informare a început mai devreme în Statele Unite, Europa vine acum din urmă.

În S.U.A., transmisiile au constituit o industrie privată, pe când în majoritatea ţărilor europene radioul şi, mai ales, televiziunea au fost timp de mulţi ani fie guvernamentale, fie finanţate prin taxe speciale achitate de către ascultători şi telespectatori. Ca rezultat, europenii au avut de ales dintre mai puţine programe decât americanii pe vremea când dominau marile reţele.

Schimbările de astăzi sunt remarcabile. Există acum mai mult de cincizeci de servicii tv prin satelit în Europa. British Satellite Broadcasting (B. S.B.) plănuieşte cinci servicii directe de transmisie prin sateli t, în vreme ce Sky

Television, un alt concurent, plănuieşte şase servicii distincte.

Sky şi B.S.B. se luptă aprig, fiecare ameninţând să-l doboare pe celălalt, fiecare cheltuind oale întregr de bani fără nicio şansă de amortizare imediată. Ambele stau cu ochii pe mina de aur care le-aşteaptă dacă o estimaţie făcută de Saatchi & Saatchi, cea mai mare agenţie de publicitate britanică, se va dovedi măcar parţial corectă. Conform cu Saatchi, în următorul deceniu, mai mult e (e jumătate din locuinţele britanice vor fi echipate cu receptori de transmisie satelit-domiciliu, iar televiziunea prin satelit va fi subvenţionată prin reclame în valoare de circa 1.300.000.000 $. La început lente în a ţine pasul, parabolicele pentru domiciliu se vând acum rapid, şi numără peste 700.000.

Telespectatorii englezi, care într-o vreme se limitau la cele două canale B JB C. având acces la a patra reţea abia în 1982, au şanse să poată alege cutând din circa 15 canale prin satelit.

Franţa, într-o mişcare politic-explozivă, şi-a pus capăt monopolului asupra controlului televiziunii în 1986, când La Cinq (Canalul 5) a intrat în funcţiune cu o ceremonie grandioasă şi strălucitoare, unde cântăreţul actor Charles Aznavour a tăiat panglica inaugurală. În scurt timp, Franţa a devenit, dintr-o ţară cu trei reţele conduse de guvern, una cu şase reţele, dintre care patru sunt private. Canalele de televiziune cu plată ca de pildă Canal Pâns din Franţa se dezvoltă şi în Elveţiaşi în Ţările de Jos.

În Italia, *K.A.*J., corporaţia rarfioftv de stat, se confruntă acum cu rampetâjia a cel puţin patru reţele. Roma se laudă cu poate 25 de canale de «ekviziune.

Germania de Vest a adăugat două noi canale comerciale şi a fost ocupată cu cablările începând din 1985, când primul său canal privat prin cablu şia început transmisia cu acordurile. Simfoniei Lumii Noi” a lui

Dvořák. Astăzi, 6.000.000 de locuinţe vest-germarie sunt deja cablate. Iar Spania, ca să nu rămână în urmă, deschide trei noi reţele private pentru a concura cu cele de stat…

Situaţia se schimbă atât de rapid, încât aceste estimări s-ar putea să fie învechite la vremea când vor vedea rurnina a părului. Şi nimeni nu ştie cu siguranţă cât de multe noi canale *îşi* va adăuga Europa în anii care vin, dublându-şi sau poate triplându-şi totalul. Iar asta, fără explozia teteviziuaii şi radioului cu şanse de „se produce în ţările est-europene, eliberate de guvernele lor comuniste. Acolo, reţelele multiple vor răsări ca păpădiile.

Japonia, între timp, care a fost pioniera televiziunii de înaltă definiţie, s-a mişcat mult mai încet, până acum, în a-şi întinde cabluri sau a mări numărul canalelor. Dacă, însă, rămâne credincioasă precedentului său istoric, când în sfârşit va lua hotărârea s-o facă, va evolua cu o viteză orbitoare.

Se întâmplă, prin urmare, două fenomene aparent contradictorii. La nivel financiar: consolidări. La nivelul efectiv a ceea ce ajung să vadă telespectatorii: o diversitate crescândă, alimentată de o ameţitoare varietate de noi canale şi mijloace de informare.

VÂNZAREA GLOBALĂ

Existenţa unei pieţe globale a imaginii a împins unele companii, inclusiv companiile de mass-media, spre o concluzie simplă, liniară.

Venise timpul să „globalizeze”, adică să încerce” acum să facă pe scară globală ceea ce înainte făcuseră cu succes pe scară naţională.

Această strategie de linie-dreaptă s-a dovedit a fi păguboasă.

Creaţia avansată a averii presupune globalizarea a unei mari părţi din fabricaţie şi dezvoltarea în paralel a unor mijloace globale de distribuţie.

Astfel, pe măsură ce corporaţiile de fabricaţie şi distribuţie au început să formeze alianţe fără frontiere, sau să se contopească transcendând hotarele naţionale, agenţiile de publicitate le-au urmat exemplul. Profitând de cursul scăzut al dolarului, W.P.P. din Marea Britanie, de exemnjji, înghiţit atât J. Walter Thompson, cât şi pe Ogilvy & Mather, fiecare fiind câte un gigant american cu depline drepturi. În elanul său de a deveni cea mai mare agenţie din lume, Saatchi & Saatchi a înfulecat Compton Advertising şi Dancer Fitzgerald Sample, printre alte firme.

În teorie, agenţiile publicitare transnaţionale s-ar afla într-o poziţie de a canaliza reclamele standardizate ale corporaţiilor transnaţionale în mijloace de informare transnaţionale, cu un efort minim. Aceleaşi spoturi ar fi traduse în multe limbi. Presto! Comisioane mai mari pentru agenţie.

Raţiunea „vânzării globale” a fost furnizată parţial de către marele gura al marketingului Theodore Levitt de la Harvard, care a predicat că „nevoile şi dorinţele lumii au fost omogenizate irevocabil”, şi care a sărbătorit apariţia produselor şi mărcilor „globale” – implicând că acelaşi produs, susţinut de aceeaşi reclamă, care înainte se vindea la nivel naţional, acum i se putea vinde întregii lumi. Aceeaşi standardizare în stil industrial care avusese loc anterior la nivel naţional urma să aibă acum loc la un nivel global.

Ceea ce e în neregulă cu teoria vânzării globale este faptul că face prea puţină distincţie între regiunile şi pieţele lumii. Unele încă se mai află în condiţia premergătoare pieţei de masă, altele încă mai sunt în stadiul pieţei de masă; iar altele cunosc deja caracteristicile de de-masificare ale unei economii avansate. În acestea din urmă, consumatorii cer o mai mare individualizare şi specializare a produselor şi resping

categoric anumite bunuri sau servicii omogene. Nu ne prea putem aştepta ca acelaşi marketing sau reclamă să funcţioneze în toate.

Teoria lui Levitt mai subestimează drastic şi impactul economic al ipotezelor şi preferinţelor culturale, într-un moment când cultura devine mai importantă, nu mai puţin importantă. Un studiu al băncii comerciale Hill Samuel, efectuat în 1988 pentru Confederaţia Industriilor Britanice, sugerează că nici chiar o Europă unificată nu poate fi considerată uniformă. Conform acestui raport, gospodinele franţuzoaice preferă maşinile de spălat care se încarcă pe deasupra, în vreme ce englezoaicelor le plac mai mult cele cu încărcare prin faţă. Germanii consideră hipotensiunea sangvină o problemă necesitând medicaţie intensă, pe când medicii britanici, nu. Francezii, remarcă studiul Hill Samuel, îşi fac griji în legătură cu o „afecţiune cardio/digestivă cunoscută ca «spasmofilie», căreia doctorii din Regatul Unit nici măcar nu-i recunosc existenţa". Or fi oare mai puţin diverse atitudinile faţă de mâncare, frumuseţe, muncă, joacă, dragoste – sau, de ce nu, politică?

În practică, teoria simplistă a „vânzării globale" s-a dovedit dezastruoasă pentru firmele care-au aplicat-o. „77 je *Wall Street Journal",* într-un editorial de pe prima pagină, a descris teoria ca pe un fiasco costisitor. Ziarul detaliază chinurile companiei Parker Pen când a încercat să urmeze formula. (A intrat în zona critică, a concediat directorii răspunzători şi până la urmă a trebuit să-şi vândă divizia de pixuri.) Când s-a făcut încercarea de a le vârî pe gât o marcă de cremă dermică Emo Laszlo australienilor cu ten deschis şi italienilor cu ten închis deopotrivă, afacerea, în mod deloc surprinzător, a eşuat. Până şi McDonald's, după cum reiese, se conformează diferenţelor naţionale, vânzând bere în Germania, vin în Franţa şi chiar, la un moment dat, plăcintă cu carne de

oaie în Australia. În Filipine, oferă Mcăpaghetti. Dacă diversitatea e necesară în materie de produse pentru consumatori, are şanse să fie mai puţin necesară în cultură sau în ideologia politică? Oare mijloacele de informare globale omogenizează realmente diferenţele dintre popoare?

Fapt este că, excepţie făcând câteva cazuri, şi culturile – asemenea produselor – se de-masifică. Iar multiplicitatea mass-media însăşi accelerează procesul. Astfel, înalta diversitate, nu uniformitatea, este aceea cu care vor fi obligaţi să se confrunte agenţii pieţei sau candidaţii politici.

Dacă produsele, cu rare excepţii doar, dau greş atunci când încearcă să cuprindă toată piaţa mondială, de ce-ar trebui să reuşească politicienii sau politicile?

Mai curând decât să omogenizeze planeta, aşa cum a făcut mass-media veche din Al. Doilea Val, noul sistem global al mijloacelor de informare ar putea în schimb să adâncească diversitatea. Globalizarea, prin urmare, nu e totuna cu omogenitatea. În locul unui singur sat global, aşa cum îl prevedea Marshall McLuhan, regretatul teoretician canadian al mass-media, avem şanse să asistam la o multitudine de sate globale absolut diferite – toate, cablate în noul sistem de informare, dar toate străduindu-se să-şi menţină sau să-şi accentueze individualitatea culturală, etnică, naţională sau politică.

NOII BARONI

Globalizarea mijloacelor de informare, necesară noii economii, evoluează de fapt foarte rapid.

Când firma japoneză Sony a cumpărat Columbia Pictures Entertainment pentru 5.000.000.000 $, achiziţionând cea mai mare filmotecă de la Hollywood, inclusiv producţii de calitate ca *„Ori the Waterfront” 1*6 „awrence of Ar*ato „147 şi, J *(ramer vs. Kramer” 1”*, *al*ături de 220 de case de filme şi 23.000 de episoade de

seriale tv, sei zguduit toată industria activităţilor de divertisment. Sony pregăteşte o mare lovitură, vânzându-şi video-playerele şi recorderele de 8 mm. şi dorea „software”-ul pe care să-l dea alături de Jh*ardware”. Da*r tranzacţia nu e decât una singură dintre cele nenumărate care schimbă structura industriei imaginii.

Astfel, Grupul de Comunicaţii Fujisankei a cumpărat o parte din Virgin Music. TV South din Marea Britanie a cumpărat M. TJVI.

Enterprises, firma de televiziune fondată de către Mary Tyler Moore.

Grupul Bertelsmann din Germania, una dintre cele mai mari companii de

146 „Pe chei”, 1954, r. EUA Kazan, cu Marlon Brando, Rod Steiger, Eva Marie Saint (n.tr.)

147 „Lawrence al Arabiei”, 1962, r. David Lean, cu Peter OToole, Alee Guiness, Anthony Quittti, Claude Ralns, Omar Sharif, José Ferret (n.tr.)

148 „Kramer contra Kramer”, 1980, r. Robert Benton, cu Dustin Hoffman, Meiyl Streepin.tr.) mass-media din toate, deţine proprietăţi în peste douăzeci de ţări.

Anvergura lui Rupert Murdoch cuprinde trei continente, incluzând ziare şi reviste, edituri de carte, filme *şi* o reţea tv din Statele Unite.

Un efect secundar al tuturor acestor activităţi constă în ascensiunea unui multicolor grup de baroni ai mijloacelor de informare globale, printre care s-a înscris ca pionier ausrralian-americanul Murdoch.

Acuzat (uneori pe nedrept) de vulgarizarea ziarelor cărora le este proprietar, călcând în picioare sindicatele muncitoreşti şi fiind un concurent nemilos, Murdoch este şi un gânditor de perspectivă, care studiază sistematic cele mai recente tehnologii. Cu excepţia ziarelor pe care le are în proprietate sau sub control în Australia, Statele Unite şi Marea Britanie, Murdoch a mai asamblat cu grijă şi un

imperiu al mijloacelor de informare integrat pe verticală.

Deţine o halcă semnificativă din 20th Century-Fox Broadcasting, proprietara drepturilor a mii de ore de filme şi programe tv. E patronul reţelei Fox TV şi al revistei „TV *Guide*" din Statele Unite. În Europa, a fost un pionier al transmisiilor prin satelit şi deţine 90% din Sky Channel, o nouă reţea de sport şi un canal de ştiri cu emisie permanentă care-şi extrage unele materiale din ziarele sale londoneze, „*The* Times" şi „*The Sunday Times*". Dincolo de toate acestea, a format un *joint venture* fifty-fifty cu Amstrad, o firmă engleză, pentru a fabrica antene partabolice ieftine pentru satelit, concepute pentru recepţionarea transmisiilor destinate posturilor de la domiciliu.

Rămâne de văzut dacă această integrare verticală va produce finalmente dorita „sinergie". Alte industrii, după cum am văzut, se îndepărtează de integrarea pe verticală. Dar, câştigând sau pierzând, Murdoch a pompat deja o energie nouă în toate industriile de editare şi transmisie.

În Marea Britanie, Robert Maxwell, un ţanţoş buldozer de om – numit uneori, pe la spate, „Cehul săltăreţ", „Uraganul negru" sau „Căpitanul Bob" – a început prin a publica un mic lanţ de gazete academice obscure. Născut în Cehoslovacia, Maxwell a servit ca ofiţer al armatei britanice în al doilea război mondial, fiind ulterior ales în Parlament.

Din mica sa editură academică, a clădit efectiv un imperiu alcătuit din bucăţi ale multor proprietăţi de televiziune existente, inclusiv TF1 în Franţa, Canal 10 în Spania, Central Television în Anglia, un canal de filme şi un canal M.T.V. Operaţiunile sale extensive includ reviste, ziare şi editura de carte Macmillan din Statele Unite.

În acut contrast cu Maxwell şi Turner, Reinhardt Mohn este un om modest cu dispoziţii filosofice şi idei atent gândite despre management, participarea angajaţilor

şi responsabilităţile sociale ale calităţii de proprietar.

Prizonier german de război în Concordia, Kansas, în al doilea război mondial, Mohn a fost impresionat de democraţia americană şi, printre altele, de Clubul Cărţii-Lunare. S-a întors în orăşelul său, Guetersloh, a preluat editura de Biblii a familiei şi a purces la transformarea Grupului Bertelsmann într-un puternic centru de presă. Pe lângă cluburile de cărţi şi discuri din Germania, Spania, Brazilia, Statele Unite şi alte optsprezece ţări, Bertelsmann mai deţine Bantam Doubleday Dell Publishing Group în S.U.A., editura Piaza y Janes din Spania, precum şi treizeci şi şapte de reviste în cinci ţări, plus mărci de discuri ca R.C. A7Ariola şi nu puţine proprietăţi de radio şi televiziune.

Între timp, italianul Silvio Berlusconi, ale cărui staţii tv însumează 60% din toate beneficiile pe reclamă ale Italiei, a ajuns până în Franţa, unde e co-proprietar alta Cinq; în Germania, unde are o parte majoră din Tele5; şi la Moscova, care l-a numit furnizor exclusiv de publicitate pentru Uniunea Sovietică în Europa. Berlusconi mai face ochi dulci şi Iugoslaviei, Spaniei şi Tunisiei.

FĂURIREA OPINIEI GLOBALE

Transferurile de putere financiară asupra mijloacelor de informare declanşează întotdeauna aprige controverse. Astăzi, simpla mărime a imperiilor mass-media provoacă anxietăţi. Reţelele consolidate şi alte mijloace sunt ameninţate. Mai mult, concentrarea controlului financiar în mâinile Murdochilor şi ale Berlusconilor trezeşte amintiri ale marilor seniori ai presei din trecut, ca William Randolph Hearst în Statele Unite sau Lordul Northeliffe în Marea Britanie, oameni a căror influenţă politică era enormă şi în niciun caz admirată pe plan universal.

Primele şi cele mai comune critici auzite azi susţin că noua mass-media globală va omogeniza lumea. Eşecul teoriei. narketingului global”, însă, sugerează că această

temere e exagerată.

Mass-media a avut cele mai puternice efecte de omogenizare atunci când nu existau decât câteva canale, câteva mijloace de informare diferitre, şi prin urmare foarte puţine posibilităţi ale publicului de a alege. În viitor, va domina situaţia inversă. Câtă vreme conţinutul fiecărui program individual poate fi bun sau prost, cel mai important „conţinut" nou al tuturor este existenţa diversităţii însăşi. Trecerea de la mediul de informare cu opţiune redusă la cel de largă opţiune conţine nu numai implicaţii culturale, ci şi politice.

Guvernele *high-tech* au în faţă un viitor în care mesaje multiple, conflictuale, de natură comercială, culturală şi politică, croite pe măsurile clientului, le vor bombarda populaţiile, în locul unui singur mesaj repetat la unison de câteva mijloace de informare gigantice. Vechea „politică a mobilizării de masă" şi „ingineria consensului" devin amândouă mult mai dificile în noul ambient informaţional.

Alegerea extinsă în domeniul mass-media este prin excelenţă democratică. Ea îngreunează viaţa politicienilor care oferă partizanilor lor un mediu ambient fără posibilităţi de a alege.

Un al doilea set de nemulţumiri privindu-i pe noii baroni mass-media se referă la vederile lor politice personale. Murdoch e acuzat de a fi prea conservator. Maxwell e prea apropiat de Partidul Laburist Englez. Turner e un hoinar imprevizibil. Ăsta şi-a vândut sufletul preşedintelui francez Mitterand, pe când ăla se culcă cu altcineva. Dacă toate aceste acuzaţii ar fi adevărate, curând s-ar anula reciproc.

Mult mai importante decât alianţele şi opiniile lor politice personale sunt interesele care-i unesc. Desigur, toţi sunt capitalişti, acţionând într-un cadru capitalist. Astfel stând lucrurile, se poate presupune că, în general,

linia de adunare îi interesează mai mult decât orice linie politică.

Ceea ce contează în maximă măsură privitor la aceşti seniori ai mass-media nu este dacă favorizează politica şi politicienii de stânga sau de dreapta. Mult mai semnificativ este sprijinul adus de ei, mai multorin fapte decât prin vorbe, ideologiei globalismului. Globalismul, sau cel puţin supranaţionalismul, e o expresie firească a noii economii, care trebuie să opereze peste graniţele naţionale, şi e în propriul interes al noilor moguli mass-media să răspândească această ideologie.

Acest auto-interes, însă, se ciocneşte cu un altul. Căci dacă e vorba ca staţiile lor de radio şi televiziune, ziarele şi revistele, să izbândească financiar, vor trebui sa de de-masifice – ceea ce înseamnă că vor avea de căutat nişe, să transmită materiale specializate şi să apeleze la interese de audienţă foarte restrânsă. Familiarul slogan „gândeşte global, acţionează global" descrie perfect noile imperative ale mass-media.

Dar însăşi existenţa puternicelor mijloace de comunicare capabile să cuprindă continente întregi va comuta puterea la fel ca între liderii politici naţionali şi comunitatea globală. Astfel, fără a o intenţiona neapărat, noii baroni mass-media schimbă drastic rolul „opiniei globale" în lume.

Întocmai cum în secolul trecut liderii naţionali au fost obligaţi să-şi justifice acţiunile în faţa curţii „opiniei publice" naţionale, liderii naţionali de mâine se vor confrunta cu o mult mai extinsă „opinie globală". Şi la fel cum munca lui Benjamin Day, Henry Ffetherington sau Emile de Girardin a adus clasele sărace în viaţa politică a naţiunilor, activităile seniorilor de azi ai mijloacelor de informare vor aduce noi milioane în procesul luării le decizie globală.

Astăzi, naţiunile ignoră opinia globală fără a-şi face

prea multe giriji irivind consecinţele. Opinia lumii n-a salvat victimele de la Auschwitz, toporul Cambodgiei sau, mai recent, plutaşii care fugeau de foamete şi (presiune în Asia. Nici nu i-a împiedicat pe chinezi să-şi asasineze rudenţii protestatari la Beijing.

Cu toate acestea, opinia globală a oprit uneori mâna regimurilor icigaşe. Istoria drepturilor omului e plină de cazuri în care protestele lobale au împiedicat torturarea sau asasinarea câte unui deţinut politientern. E improbabil ca Anatoli şciarański să fi supravieţuit întâlnirii cu agărele sovietice dacă lumea din afară n-ar fi exercitat presiuni asupra Moscovei să fie eliberat. Şansele de supravieţuire ale lui Andrei Zaharov u crescut când a câştigat Premiul Nobel şi a devenit un termen curent latorită atenţiei constante a mass-media din toată lumea.

Sistemul mass-media global nu va face naţiunile să se comporte ca* işte mici cercetaşi. El ridică, însă, costurile plătite pentru sfidarea opiniei ublice mondiale. În lumea pe care o construiesc baronii mass-media, ceea e spun autsiderii despre o naţiune va avea mai multă greutate decât a avut reodată.

Guvernele vor inventa, fără îndoială, minciuni mai sofisticate prin are să-şi justifice acţiunile în propriul interes şi să manipuleze mijloacele e informare crescând-sistemicei îşi vor înteţi de asemenea eforturile de propagandă pentru a-şi îmbunătăţi imaginea globală. Dar dacă asemenea forturi dau greş, ar putea suferi penalităţi economice semnificative pentru de care nemulţumesc restul lumii.

Africa de Sud poate nega că sancţiunile îi lezează economia sau că naginea paria-ilor săi a păgubit şi ea economia ţării. Dar oficialităţile ei iiperioare ştiu ce ştiu. Opiimiglobală configurează scena pentru acţiuni lobale.

Chiar dacă o lume scandalizată nu impune sancţiuni comerciale Mmale unui regim dur, agenţiile internaţionale

ca Banca Mondială îi pot; spinge cererile de împrumuturi cifrate în multimiliarde. Băncile private*!* pot sfii, investitorii străini şi turiştii se duc în alte părţi. Mai rău, companiile şi ţările care încă ar mai fi dispuse să facă afaceri cu o naţiune aria ajung în poziţia de a impune termeni de negociere mai duri decât acă lucrurile ar fi stat altfel. Puterea în cadrul tranzacţiilor se transferă ca; zultat al imageriei globale.

Mai mult, odată ce importanţa opiniei globale creşte în paralel cu îspândirea mijloacelor de informare sistemice, abilii jucători ai puterii se or folosi de ea ca de o armă neconvenţională. Va fi folosită nu numai pentru salvarea prizonierilor politici, sau dirijarea unor ajutoare prompte în zonele calamitate, ci şi pentru a ne scuti de cel puţin o parte din ravagiile ecologice care altfel ar putea lovi o planetă sângerândă.

Când armenii au fost atacaţi de către azeri în Baku, armenii din Los Angeles au ştiu imediat şi au început să se mobilizeze pentru acţiune politică. Când iezuiţii sunt-asasinaţi de către un pluton al morţii în El Salvador, o ştie lumea întreagă. Când un lider de sindicat e întemniţat în Africa de Sud, lumea află. Noua mass-media globală face în sens fundamental afaceri pentru a obţine profit. Dar ea ridică involuntar nivelul acţiunii politice transnaţionale a unei ameţitoare diversităţi de grupări activiste.

Fără a o fi intenţionat măcar, Murdoch şi Maxwell, Turner şi Mohn, Berlusconi şi alţi magnaţi ai mass-media, creează o puternică unealtă nouă şi o pun în mâinile comunităţii globale.

Dar acest fapt abia dacă zgârie suprafaţa celor ce se întâmplă. După cum vom vedea în continuare, noul sistem mass-media global a devenit, de fapt, principalul instrument al revoluţiei din lumea în schimbare rapidă a prezentului.

MASS-MEDIA SUBVERSIVE

La data de 30 iunie 1988, în Victorville, California, lângă Los Angeles, Departamentul Şerifului a primit o reclamaţie. Cinci mexicani ţineau muzica prea tare, beau bere şi urinau pe iarbă, într-o petrecere care dura de peste douăsprezece ore. Când şase ajutoare de şerif au Venit să investigheze şi au încercat să-i potolească, au început să zboare pumni şi beţe. Pentru oamenii şerifului, nu era deloc un eveniment unic.

Cu excepţia unui singur lucru.

Fără ştirea lor, în timp ce se luptau să-i răpună pe cei cinci, folosindu-se de bastoane şi forţa braţelor, un vecin a filmat pe fereastră cu o cameră video.

Scandalul public faţă de pretinsa brutalitate a poliţiei a izbucnit imediat după ce banda de patru minute a fost prezentată comunităţii latine din oraş. Au urmat proteste ale drepturilor civile, apoi o acţiune judiciară împotriva ajutoarelor de şerif, acuzându-i de folosirea excesivă a forţei.

După cum spune Armando Navarro, director executiv al Institutului de Justiţie Socială: „De douăzeci de ani lucrez în activismul social, dar niciodată n-am primit ceva atât de clasic, prezentarea violenţei în culori naturale”.

Avocaţii poliţiştilor, pe de altă parte, au susţinut că banda nu spunea adevărul, întrucât nu arăta cele întâmplate înainte de punerea camerei în funcţiune – când, afirmau ajutoarele, se folosise violenţa împotriva *lor.*

Cazul a dobândit dimensiuni mai ample când persoana care luase imaginile a dispărut, şi când un reprezentant al consularului mexican în Los Angeles a început să se prezinte în instanţă pentru a înregistra procesul, scoţând în evidenţă preocuparea pentru discriminările antimexicane în Statele Unite. Până la urmă, o curte federală s-a pronunţat împotriva oamenilor şerifului şi i-a despăgubit pe mexicani cu 1.000.000 $.

E improbabil ca revoluţionarii care au răsturnat

conducerea comunistă a Cehoslovaciei în 1989 să fi auzit vreodată despre cazul celor „Cinci din Victorville”. Dar, pe străzile Pragăi, studenţii au instalat televizoare la colţ de stradă şi au rulat videocasete prezentând brutalităţile autorităţilor cehe în încercarea de a suprima manifestaţiile stradale antiguvernamentale.

Studenţii au mai pus şi benzi cu discursurile dramaturgului Václav Havel, care din deţinut politic a ajuns preşedinte. Şi prin alte părţi, în Taiwan, de exemplu, opoziţia politică a folosit camere şi monitoare video ca să demaşte ceea ce ei numeau violenţa guvernului.

Pe tot cuprinsul lumii, noile mijloace de comunicare, sau noile moduri de a le folosi pe cele vechi, sunt exploatate pentru a sfida – şi, uneori, a răsturna – puterea în stat. Cu cuvintele fondatorului Solidarităţii, Lech Wałęsa, descriind frământările politice din Europa de Est: „Aceste reforme sunt un rezultat al civilizaţiei – al computerelor, televiziunii prin satelit [şi al altor inovaţii] care prezintă soluţii alternative”.

PITICUL CEL RĂU DE LA TELEVIZOR

E clar că valul-de-domino al revoluţiilor care au străbătut Europa de Est în 1989 a fost o consecinţă a trei forţe convergente: eşecul pe termen lung al socialismului de a oferi bunăstarea economică pe care o promisese; anunţul Uniunii Sovietice că nu va mai sprijini guvernele comuniste prin ameninţarea cu intervenţia armată; şi avalanşa de informaţii care au fost turnate în ţările comuniste, în ciuda taturor eforturilor cenzorilor acestora – informaţii transmise prin noile mijloace de comunicare.

În timpul dictaturii de-un sfert de secol a lui Nicolae Ceauşescu, România a impus cea mai dură cenzură dintre toate regimurile comuniste din Europa de Est, controlând tot ce apărea în presă şi mai ales la televiziune. Ceauşescu însuşi era un fan al televiziunii, plăcându-i în special episoadele din „Kojak”, serialul poliţist american cuâelly

Savalas în rolul principal. Dar, după toate câte Le-a văzut, Ceauşescu n-a reuşit să înţeleagă revoluţia mondială a mijloacelor de informare, plătind cu viaţa, în Ziua de Crăciun, 1989.

Dacă Ceauşescu ar fi studiat rolul noului sistem mass-media global; de exemplu, în răsturnarea lui Ferdinand Marcos din Hlipine, ar fi ştiut că i deţinerea controlului asupra mass-mediei interne nu mai e de-ajuns pentru a ţine poporul în ignoranţă, iar evenimentele politice interne sunt jucate tot: mai mult pe o scenă globală.

„Ceea ce s-a întâmplat în Filipine", a spus profesorul Wiliiam Adams, texpert mass-media la Universitatea George Washington, „a fost un pas ppic spre un nou gen de revoluţie – revoluţia via mass-media şi via punboluri".

Datorită legăturilor strânse istoriceşte între Filipine şi Statele Unite, şi a „continuei prezenţe a bazelor militare americane acolo, Marcos şi principalii săi opozanţi politici au curtat sprijinul S.U.*A.* Şi unii şi alţii au apelat la ziariştii străini să le răspândească povestea.

Pe măsură ce opoziţia se întărea, Macros a acceptat fără tragere de inimă să organizeze alegeri în 1986. Campania electorală a beneficiat de acoperire până la saturaţie din partea camerelor americane de televiziune, atrase de drama lui Cory Aquino, văduva unui erou asasinat, care se confrunta cu bătrânul dictator corupt.

La început, Preşedintele Reagan l-a sprijinit pe Marcos. Dar, pe măsură ce transmisiile tv continuau, americanii au văzut demonstranţi paşnici şi drăguţi din clasa mijlocie atacaţi de bătăuşii lui Marco's, iar poziţia lui Reagan a început să se schimbe. Criticul de televiziune de la *„Washington Post"* scria: „Nu dă bine să fii aliat cu piticul ăsta rău de la televizor".

Reagan a trimis o echipă oficială la Manila să monitorizeze alegerile, urmărind corupţia şi frauda.

Condusă de Senatorul Richard Lugar, echipa a găsit ample dovezi ale ambelor situaţii şi şi-a dezvăluit concluziile în faţa telespectatorilor, înainte de-a-i raporta oficial Preşedintelui. Rapoartele sale au lezat şi mai mult campania lui Marcos, iar ceea ce au văzut americanii pe micile lor ecrane s-a infiltrat imediat înapoi în Filipine.

Materialele tv au mai influenţat şi Casa Albă, care în final a susţinut o fracţiune militară anti-Marcos, această combinaţie de forţe şi informaţii făcându-l pe dictator să-şi piardă postul. La sfârşit, confruntat cu inevitabilul, Marcos a fugit din ţară, permiţându-i-se să se stabilească în Hawaii.

Ulterior, un analist politic avea să spună: „Dacă era unul dintre marii tirani ai secolului douăzeci, ar fi dat un şut mass-mediei şi ar fi deschis focul cu mitralierele”.

Totuşi, contrariul ar fi putut foarte bine să fie valabil pentru Ceauşescu. Dacă el permitea accesul mass-media şi nu deschidea focul cu mitralierele, poate ar fi supravieţuit. Răsturnările anterioare ale regimurilor comuniste din celelalte ţări est-europene în dramatica iarnă a lui 1989 fuseseră paşnice. Numai în România au lătrat mitralierele.

Unul dintre ultimele acte ale dictatorului a fost de a ordona masacrarea protestatarilor din oraşul Timişoara. Când românii au năpădit după aceea străzile Bucureştiului, au izbucnit lupte între armată şi temutele forţe de securitate ale lui Ceauşescu. Încleştarea a continuat zile în şir, Securitatea luptând chiar şi după ce Ceauşescu şi soţia sa au fost judecaţi de un tribunal militar de campanie şi împuşcaţi de către un pluton de execuţie.

De-acum, revoluţia se concentrase în Studioul 4 al „Televiziunii Române Libere”. Chiar în timp ce puşcaşii şi commando-urile încercau să recucerească studioul, conducătorii revoluţiei, controlând undele hertziene, transmiteau iar şi iar imagini cu cadavrele dictatorului şi al soţiei. Abia după aceea a încetat vărsarea de sânge.

Puţin după aceea, *„The New York Times” a* declarat că dictatura lui Ceauşescu fusese înlocuită de o „videocraţie”.

Ca urmare a răsturnării regimurilor computere din toată Europa de Est „JF*inancial Times” ex*ulta: „Mediul de informare în care George Orwell văzuse o unealtă a înrobirii s-a dovedit eliberatorul; nici chiar un Ceauşescu nu şira putut lega la ochi poporul”.

Totuşi, concentrându-se excesiv asupra televiziunii, multor observatori le scapă povestea de ansamblu. Căci nu numai televiziunea e revoluţionară, ci *inter-relatfonarea* combinată a numeroaselor tehnologii diferite.

Milioane de computere, faxuri, imprimante şi copiatoare, V. CR. 149 uri, videocasete, telefoane avansate, împreună cu tehnologiile prin cablu şi satelit, interacţionează acum între ele şi nu pot fi înţelese dacă le luăm izolat. Televiziunea nu e decât o parte din acest sistem mult mai larg, care se conjugă în unele puncte cu reţelele electronice inteligente pe care le folosesc afacerile şi finanţele pentru a face schimb de date computerizate.

Acest nou sistem de comunicare atotcuprinzător este cauza (şi reacţia faţă de ea) a ascensiunii noii economii bazate pe cunoaştere, şi reprezintă un salt cuantic în modul speciei umane de a folosi simbolurile şi imaginile.

Nicio parte componentă a acestei vaste pânze de păianjen nu e separată complet de celelalte. Iar acest fapt, la rândul său, e acela care o face potenţial-subversivă – nu numai pentru Ceauşeşui rămaşi în lume, ci pentru toţi deţinătorii de putere. Noul sistem mass-media e un accelerator de powershif t.

TREI MODURI MASS-MEDIA

Cea mai bună cale de a-i înţelege puterea este aceea de a privi actuala revoluţie mass-media în perspectivă istorică, distingând clar între trei moduri diferite de comunicare.

În termeni supra-simplificaţi, putem spune că în Primul Val, sau în societăţile agrare, majoritatea comunicaţiilor circulau din gură-n gură şi

149 Acronim pentru *video cassette reconier* = recorder (înregistrator) de casete video Ui. tr.) faţă-n faţă, în cadrul unor grupuri foarte mici. Într-o lume fără ziare, radio sau televiziune, singura cale ca un mesaj să atingă o audienţă de masă era aceea de-a aduna mulţimea. Mulţimea a fost, de fapt, primul mass-medium.

O mulţime poate „trimite un mesaj" în sus, spre conducătorul său. De fapt, înseşi proporţiile mulţimii reprezintă în sine un mesaj. Dar, orice altceva o fi putând comunica mulţimea, ea mai trimite un mesaj identic şi tuturor participanţilor săi. Acest mesaj – care poate fi profund subversiv – e simplu: „Nu sunteţi singuri". Mulţimea, aşadar, a jucat un rol crucial în istorie. Problema cu mulţimea sau gloata ca mediu de comunicare, însă, este aceea că de obicei e efemeră.

— Mulţimea nu a fost singurul mass-medium pretehnologic. În Vest, pe perioada Evului Mediu, Biserica Catolică, datorită organizaţiei sale extinse, era cea mai apropiată de un mass-medium durabil – şi singura aptă să transmită acelaşi mesaj unor largi segmente de populaţie *dincolo de fruntariile politice.* Această capacitate unică i-a conferit Vaticanului o imensă putere vis-à-vis de regii şi principii europeni în conflict. Parţial, e răspunzătoare de luptele pentru putere care se balansau între biserică şi stat, însângerând Europa secole de-a rândul.

Sistemul de creaţie a averii din Al. Doilea Val, bazat pe producţia de masă în fabrică, avea nevoie de mai multe comunicaţii la distanţa şi a dat naştere oficiului poştal, telegrafului şi telefonului. Dar noile fabrici aveau nevoie şi de o forţă de muncă omogenă, aşa că s-a inventat mass-media pe baza tehnologică. Ziarele, revistele, filmele, radioul şi televiziunea, fiecare capabile să transmită

acelaşi mesaj simultan spre milioane de receptori, au devenit principalele instrumente de masificare în societăţile industriale.

Sistemul din Al. Treilea Val, dimpotrivă, reflectă nevoile economiei post-producţie-de-masă emergente. Asemenea celor mai actuale uzine de „fabricaţie flexibilă", îşi specializează produsele imagistice şi trimite imagini, idei şi simboluri diferite unor segmente de populaţie, pieţe, categorii de vârstă, profesiuni, grupări etnice sau ca stil de viaţă, ochite cu grijă

Această nouă înaltă-diversitate a mesajelor şi mediilor de transmisie e necesară dat fiind că sistemul de creare a avuţiei presupune 6 populaţie şi forţă de muncă mult mai eterogenă. De-masificarea prevăzută în *„Şocul viitorului" şi* dezvoltată în *„Al. Treilea* Val" a devenit o trăsătură-cheie a noului sistem de informare. Dar acesta nu e decât unul dintre aspectele problemei.

MEDIA-FUZIUNE

Spre deosebire de mijloacele de informare din Al. Doilea Val, care operau fiecare mai mult sau mai puţin independent unul de altul, noile medii sunt întrepătrunse şi contopite strâns, circulând date, imagini şi simboluri încoace şi-ncolo între ele. Exemplele acestei fuziuni abundă.

O emisiune de radio *call-in150,* care face legătura între ascultători şi redactori prin intermediul firelor telefonice, devine subiectul unui film din 1988, *„Talk Radio",* care la rândul său e prezentat la televiziunea prin cablu şi comentat în presa tipărită, iar apoi – cine ştie? – discutat la emisiunile de radio *call-in.*

Sau să luăm, de exemplu, *„Broadcast News",* un film despre prezentatorii de televiziune, care după ce a fost proiectat în multe cinematografe este el însuşi difuzat la televiziune şi i se face reclamă în ziare.

„Newsweek" descrie „spectacolul de-acum aproape

comun al unui fermier din Iowa, intervievat de un reporter de ziar care e imortalizai de un fotograf care e filmat de o echipă tv, toate alcătuind subiectul unui reportaj de revista despre mass-media". Un instantaneu al acestui momentilustrează relatarea din *„Newsweek".*

La un nivel mai profund, în sălile redacţiilor de ziare se urmăresc emisiunile televizate pentru a fi la curent cu ultimele ştiri. Mulţi corespondenţi europeni din Washington privesc transmisiile C.N.N. în direct şi-şi scriu articolele de ziar pe baza a ceea ce le prezintă televiziunea.

Din mijloc de transmisie, televiziunea devine sursă.

Producătorii tv de *talk-show151* îşi iau din ziare idei de subiecte şi invitaţi. Cu toţii depind de fax* computere, procesoare de cuvinte, zeţării electronice, imagerie digitalizată, reţele electronice, sateliţi şi alte tehnologii inter-conexe.

Această densă interpenetrare de date e cea care transformă mijloacele individuale într-un *sistem.* Combinat cu globalizarea, sistemul reduce influenţa unui singur mediu, canal, publicaţie sau tehnologie în comparaţie cu toate celelalte. Dar înzestrează în schimb sistemul-ca-întreg al mass-media cu o putere enorm de dezvoltată, care impregnează întreaga planetă.

Ceea ce acţionează, deci, nu este „videocraţia" ci „media-fuziunea".

VĂILE IGNORANŢEI

„Fuziunii" trebuie să i se adauge „difuziunea", căci nicio parte a lumii nu mai este acum despărţită complet de restul. Mesajele răzbat prin cele mai vigilent păzite graniţe...

150 În direct cu ascultătorii Ui. tr.)

151 Emisiune de televiziune. cu unul sau mai mulţi invitaţi (n.tr.)

În ciuda crudei cenzuri a lui Ceauşescu, mulţi români

puteau prinde televiziunea bulgară de peste graniţă. (Mulţi bulgari, la rândul lor, preferau televiziunea sovietică în locul celei proprii.) Chiar înainte de revoluţie, românii cunoşteau numele disidenţilor anti-ceauşişti care riscau închisoarea pentru proclamarea drepturilor omului. Numele lor le erau familiare din emisiunile străine transmise în România.

Majoritatea est-germanilor puteau privi posturile de televiziune vest-germane, care le spuneau diverse lucruri pe care guvernul comunist ar fi preferat să le suprime. Astfel, în 1989, când s-au produs marile demonstraţii antiguvernamentale din Leipzig, est-germanii au aflat despre ele din transmisiile vest-germanilor. În acelaşi fel, au aflat când Ungaria şi-a deschis graniţele pentru refugiaţii est-germani şi unde se deschideau fisuri în Zidul Berlinului. Cei la care nu ajungeau aceste emisiuni tv vest-germane locuiau mai mult în regiunea Dresdei, despre care se vorbea ca despre „Valea Ignoranţei”. Aceste „văi” se micşorează pe zi ce trece.

„Scurgerile” de televiziune peste graniţe nu sunt deloc o noutate, şi nici faptul că Vocea Americii şi Radio Europa Liberă, British Broadcasting Corporation (BJ3. C.) şi altele, transmiteau programe pe unde scurte în ţările comuniste. În timpul protestelor democratice din China care au precedat masacrul din Piaţa Tien An-men, Vocea Americii transmitea unsprezece ore şi jumătate pe zi, ajungând la circa 10.000.000 de ascultători chinezi. Transmitea până şi instrucţiuni simple despre cum să se evite tentativele guvernului de a bruia emisia.

Ceea ce s-a schimbat acum, însă, este strategia mass-media subversivă folosită de revoluţionarii zilelor noastre.

STRATEGIA MASS-MEDIA A REVOLUŢIONARILOR

Ceea ce Ceauşescu n-a fost singurul care-a scăpat din vedere, sunt modurile strategice în care comunicaţiile din Primul Val, Al. Doilea Val şi Al. Treilea Val se pot uneori

combina sau opune între ele.

Un exemplu concludent îl oferă religia.

Una dintre cele mai mari câştigătoare de pe urma revoluţiilor din 1989 în Europa de Est a fost Biserica Catolică, mult timp reprimată dar niciodată distrusă de către regimurile comuniste. Biserica, aşa cum am sugerat mai sus, era în sine un mass-medium, cu mult timp înainte ca Jim Bakkerii şi Jimmy Swaggertsii de azi să fi intrat în circuitul teleevanghelic, şi cu mult înainte ca Pat Robertson să-şi fi constituit o audienţă tv atât de largă încât a putut face campania prezidenţială a Statelor Unite.

Biserica deţine putere în lumea de azi parţial datorită influenţei ei morale şi resurselor economice, dar şi întrucât continuă să servească drept mass-medium. Capabilă să se adreseze unor auditorii de milioane de membri în fiecare duminică dimineaţă, ea face ca publicul unora dintre cele mai populare emisiuni de televiziune să pară realmente restrâns.

Desigur, comunică şi în celelalte şase zile ale săptămânii cu membrii săi, iar în lumea de azi biserica face uz de ziare, reviste şi alte mijloace de informare pentru a-şi susţine comunicările faţă-n faţă.

Câtă vreme Biserica Catolică – sau oricare altă religie organizată – poate aduna mulţimi imense, atingând astfel o audienţă de masă, niciun guvern n-o poate ignora. Unele guverne, din câte ştim, au încercat să extirpeze biserica (lucru aproape imposibil). Altele, au încercat să strecoare un substitut de religie, bazat pe naţionalism, marxism sau alte doctrine. Iar altele acceptă-compromisul şi încearcă să coopteze biserica.

În statele totalitare, prezenţa unui mass-medium necooptat sau nesuprimat, aflat în mâinile bisericii, reprezintă o ameninţare continuă, căci există întotdeauna pericolul ca acest canal să devină disponibil opoziţiei politice. Astfel se explică ferocitatea cu care statele

comuniste au încercat să omoare biserica sau s-o cumpere, atunci când prima variantă s-a dovedit imposibilă.

Recunoaşterea faptului că religia organizată, oriunde s-ar afla, este şi un mass-medium, ajută la lămurirea multor transferuri recente. de putere.

Ajută să ne explicăm de ce, atât de adesea în cursul istoriei, în ţări diferite ca Iranul sub Şab-sau Coreea de Sud sub Ciun Doo Hwanb, nemulţumirile populare economice şi de alte naturi sunt canalizate în mişcări religioase. În Iran, desigur, această canalizare a protestelor într-o formă religioasă a dus la înlăturarea regimului secular al Şahului. În Coreea de Sud, s-a ajuns la o dezvoltare spectaculoasă a creştinismului, atât catolic, cât şi protestant. În ambele ţări, religia organizată a luat locul opoziţiei politice sau s-a contopit cu ea.

În mod ironic, cu cât are mai mult succes un guvern totalitar în a cenzura şi controla toate celelalte mijloace de expresie, cu atât mai important devine mijlocul bisericesc ca potenţial vehicul al disidenţei. S-ar putea să fie singurul mod de a exprima opoziţia faţă de un regim.

Dar când biserica îşi deschide „canalul” şi exprimă din amvon resentimentele populare, mijlocul de comunicare modifică mesajul, iar protestul, care poate porni din foame sau alterneajunsuri materiale, e reformulat în termeni religioşi. Astfel se explică de ce mişcări care au început prin a lupta pentru ţeluri care aveau foarte puţin de-a face cu religia, ca atare, s-au transmutat în cruciade religioase.

În Iran, Ayatollahul Khomeini a contopit resentimentele de clasă şi ura naţionalistă cu fervoarea religioasă. Iubirea de Allah + ura de imperialism + anticapitalism = o marcă de fanatism cu încărcătură triplă, care a tonsformat orientul mijlociu într-un butoi cu pulbere.

Dar Knomeini a făcut mai mult decât să combine

acestei trei elemente într-o singură pasiune. El a mai combinat şi mijloacele de informare din Primul Val – exhortaţiile faţă în faţă de la muezini la credincioşi – cu tehnojogia din Al. Treilea Val – benzi audio cu mesaje politice, strecurate în moschei, unde erau difuzate şi copiate pe magnetofoane ieftine.

Pentru a-l corftracara pe Khomeini, Şahul a folosit mass-media din Al. Doilea Val – presă, radio şi televiziune. Odată ce a reuşit să-l răstoarne pe Şah şi să ia puterea în stat, Khomeini a preluat şi el comanda acestor mijloace de informare centralizate din Al. Doilea Val.

Această strategie de folosire a mass-mediei din valurile Unu şi Trei pentru a-i combate pe cei ce folosesc Al. Doilea Val e foarte comună printre mişcările revoluţionare, devenind chiar mai evidentă în China, pe perioada.

protestelor prodemocratice din 1989. Bătrânii de la Beijing care tremurau când a căzut Ceauşescu, Ia Bucureşti, la şase luni după ce ei masacraseră studenţii în Piaţa Tien An-men, au subestimat puterea acestei strategii.

SINDROMUL CHINEZ

În China, de7 asemenea, s-au ciocnit trei moduri de comunicare în bătălia pentru controlul minţii.

Afişele de stradă erau un instrument de protest tradiţional al Primului Val în China. La începutul anului 1989, posterele au început să apară pe ziduri în apropierea Universităţii din Beijing, acuzând corupţia, batjocorind copiii privilegiaţi arliderilor la vârf din partid, chemând la o democraţie mai largă şi cerând demiterea premierului Li Peng şi a altora.

Spre sfârşitul primăverii, a intrat în joc cealaltă armă comunicaţională a Primului Val – mulţimea. Folosindu-se de slujba de pomenire a răposatului HuYao-bang, lider reformist al Partidului Comunist, studenţii de la universităţile din Beijing s-au adunat în Piaţa Tien An-men,

la data de 22 aprilie. Cererile iniţiale ale protestatarilor au fost moderate, focalizându-se mai mult asupra libertăţii de expresie şi a stopării corupţiei.

Dar guvernul, refuzând cererile studenţilor, demonstranţii au rămas în piaţă şi au început greva foamei. Mulţimea paşnică devenea tot mai numeroasă.

Curând, Îi s-au alăturat muncitoriii industriali, purtând drapele pe care scriau „Vin fraţii voştri mai mari". Şi cum guvernul rămânea ca de piatră, energia a crescut până când, în momentul culminant din 18 şi I9 mai, peste un milion de mărşăluitori încă paşnici din toate sectoarele sociale au ieşit în stradă. Proporţiile masive ale acestei mulţimi erau în sine un mesaj cât se poate de clar.

În aceeaşi perioadă, printre autorităţile chineze a izbucnit o luptă înverşunată asupra modului de a răspunde. Guvernul, condus de la Peng, a încercat să întoarcă mass-media din Al. Doilea Val – ziarele, radioul şi televiziunea – împotriva protestatarilor. Dar partidul, în frunte cu preşedintele său reformist, Zhao Zhang, controla o mare parte dirrmassmedia, inclusiv organul partidului, *„Cotidianul poporului".*

În timp ce această luptă de putere oscila înainte şi-napoi, articolele presei de AI Doilea Val se balansau. Când aveau câştig de cauză susţinătorii lui Zhao, *„Cotidianul poporului" şi* televiziunea chineză arătau simpatie pentru cererile grevi̧ştilor. Dimpotrivă, când câştigau adepţii liniei dure, prezentatorii, redactorii şi ziariştii erau forţaţi să se întoarcă împotriva demonstranţilor, folosind astfel mass-media din Al. Doilea Val pentru a contracara mesajul transmis prin mijloacele proprii Primului Val.

Simultan, însă, a început şi o luptă pentru controlul mass-media mai avansate din Al. Treilea Val: sateliţi, faxuri, camere tv manuale, computere, copiatoare şi reţele globale de comunicaţii. *

Adepţii liniei dure se confruntau acum cu o dublă

problemă. Era necesar să câştige controlul decisiv nu numai asupra mass-mediei interne, ci şi peste articolele presei străine. Un factor imprevizibil în joc îl constituia prezenţa vastului corp de gazetari şi reporteri radio-tv străini, care veniseră în China să transmită despre întâlnirea la vârf Gorbaciov Deng. Aceşti ziarişti, mulţi folosindu-se de sateliţi, computere şi alte instrumente avansate proprii celui de AL Treilea Val, au rămas să urmărească evenimentele din stradă.

Deosebit de importantă era Cable News Network, ale cărei reportaje non-stop nu ajungeau numai la Casa Albă şi la milioane de telespectatori din toată lumea, ci şi, la fel de important, chiar în hotelurile din Beijing. În timp ce bătălia politică făcea ravagii, oficialităţile chineze au tăiat legăturile prin satelit cu lumea din afară, după care le-au restabilit. pentru ca apoi să le spună transmiţatorilor străini să folosească propriile contacte tv ale Chinei. Domnea confuzia.

Conştienţi de importanţa crescândă a opiniei globale, durii încercau cu disperare să taie toate legăturile dintre protestatari şi susţinătorii lor din afara ţării. Dar întrucât, în ultimii ani, China deschisese relaţii economice extinse cu lumea exterioară, şi permisese studenţilor să înveţe peste hotare, acest lucru s-a dovedit foarte greu.

Demonstranţii adresau multe mesaje direct auditoriilor străine. Îşi repetau cu răbdare cererile, pentru reporterii şi echipele de televiziune din străinătate. Traduceau. Pictau sloganuri în limbi străine, astfel ca telespectatorii din afara Chinei să le poată înţelege pe loc. „Le *1789 de Chine*152* compara revolta lor cu Revoluţia Franceză. Pentru consumul american, cântau *„We Shall Overcome „153* şi adaptau cuvintele lui Patrick Henry – *„Give me democracy orgive me* deată. ”154 Aceste eforturi de a intra în contact cu exteriorul au fost răsplătite prin marşuri de solidaritate în Hong Kong, Taiwan, Australia şi

pe tot cuprinsul Statelor Unite.

Între timp, la Universitatea Harvard, un student chinez a instalat un „/îor-/Mie" Beijing-Boston – o legătură telefonică deschisă, care aducea veşti permanente din Piaţa Tien An-men în micul său apartament de lângă Harvard. De-acolo plecau mai departe, prin telefon, fax şi computer, la studenţii chinezi din toate Statele Unite.

La rândul lor, studenţii de la Stanford şi Berkeley au creat ceea ce denumeau ei un *„news-lift"* – folosind faxuri pentru a le trimite înapoi greviştilor ultimele articole apărute în presa americană. Acestea erau adresate oficiilor companiilor din Beijing şi din alte oraşe, în speranţa că mâini prietenoase le vor transmite studenţilor grevişti. În China existau circa 30.000 de faxuri şi 3.000.000 de posturi telefonice numai la Beijing.

Studenţii chinezi din Statele Unite, mulţi dintre ei fii şi fiice ai înaltelor oficialităţi de partid şi de stat, mai înregistrau şi interviewuri telefonice cu greviştii şi le predau imediat la Vocea Americii, care le transmitea înapoi în China. Când guvernul a început să bruieze, V.O.A. a schimbat frecvenţele.

Această bătălie globală pentru controlul cunoştinţelor şi al mijloacelor de comunicare a continuat chiar şi după ce durii, chemând trupele, au ucis mulţi demonstranţi şi au îmbăuşit greva. Bazându-se din nou pe mass-media din Al. Doilea Val, guvernul transmitea acum fotografii ale „corifeilor" studenţi şi muncitori şi oferea numere de telefon unde informatorii îi puteau denunţa pe fugari.

Dar aceleaşi imagini erau transmise şi în afara Chinei şi, din Canada până în Italia, telespectatorii care foloseau telefoane internaţionale directe încercau să blocheze liniile astfel ca informatorii chinezi că nu poată lua legătura cu guvernul. A fost prima încercare cunoscută de bruiaj cetăţenesc în afara graniţelor naţionale.

În China, puterea a explodat din nou prin ţeava puştii, aşa cum spusese Mao Tse-dun că avea să se întâmple. Dar era clar, pe măsură ce se desfăşurau evenimentele din Europa de Est şi din celelalte părţi, că adepţi

152 „Anul 1789 al Chinei” (n.tr.)

153 „Vom învinge” (n.tr.)

154 „Daţi-mi democraţie, sau de nu, daţi-mi moartea”. – parafraza după celebrul poem „Daţi-mi libertatea, (...)” (n. lr.) liniei dure care cuceriseră controlul nu se puteau culca pe urechea victoriei Intrarea Chinei în secolul XXI nu făcuse decât să înceapă

Ceea ce a mai dezvăluit povestea din China, însă, cu orbitoare claritate, au fost strategiile mass-media ale revoluţiei şi contrarevoluţiei Astăzi mass-media din Al. Doilea Val încă mai-exercită o enormă influenţă. Pe măsură ce lumea se adânceşte tot mai rapid în Era Powershiftulm, totuşi, uneltele de control al minţii din Al. Doilea Val, cândva atât de covârşitoare, vor fi ele însele covârşite de mass-media subversivă de mame.

V. 28

GENERAŢIA „TELEVIZOMANILOR”.

Aproape în punctul de mijloc al secolului XX, George Onvell a publicat „1984”, necruţătorul său rechizitoriu la adresa talitarismului. Romanul înfăţişa un guvern complet stăpân pe mass; dia. Sclipitoarele neologisme ale lui Orwell, ca newspeak155 şi ublethink 5 au intrat în limbajul curent. Cartea a devenit o puternică nă de asalt în lupta contra cenzurii şi a manipulării-mintale, motivntru care a fost interzisă zeci de ani în Uniunea Sovietică.

Câtă vreme a ajutat la ralierea forţelor opozante dictaturii asupranţii, proiecţia anticipativă a cărţii, s-a dovedit ca fiind extrem de cutabilă.

Orwell a imaginat cu corectitudine tehnologii ca ecranele de eviziune cu dublu sens, care puteau fi folosite

pentru a le transmite espectatorilor propaganda statului în acelaşi timp în care îi spionau, iar 2 rtismentele sale despre potenţială invazie a vieţii intime au fost cel ţin moderate. Dar nu a prevăzut – şi nici altcineva, în acea vreme – *i* mai importantă revoluţie a epocii noastre: trecerea de la o economie zată pe forţa musculară la cea dependentă de puterea minţii.

Nu a anticipat, aşadar, uluitoarea proliferare actuală a noilor trumente de comunicare. Numărul şi diversitatea acestor tehnologii este un atât de mare, şi într-o schimbare atât de rapidă, încât până şi experţii îl stupefiaţi. Ale. confrunta cu o armată de abrevieri tehnice, de la D.T.V. Ia I.S. D.N. şi V.A.N., E.S.S., P. A JB. X., C.P. E., O.C.C. şi C.D. I, camnă a te cufunda într-un asfalt alfabetic. Chiar şi parcurgerea fugară: clamelor pentru produsele electronice de larg consum se lasă cu uşoare eţeli.

155 Nouavorbire (îi. tr.) I5 s Dublagandire (n.tr.)

Să ne ridicăm, însă, deasupra acestei aglomerări, şi contururile fundamentale ale mediilor de informare din cel de AL Treilea Val de mâine vor deveni frapant de limpezi.

Infrastructura electronică a economiilor avansate va avea şase trăsături distincte, dintre care unele au fost deja prefigurate. Această jumătate de duzină de chei ale viitorului sunt: interactivitatea, mobilitatea, convertibilitatea, conectivitatea, ubicuitatea şi globalizarea.

Când sunt combinate, aceste şase principii indică spre o totală transformare, nu numai în modul de-a trimite mesaje de la unul la altul, ci şi în felul cum gândim, cum ne vedem pe noi înşine în lume şi, prin urmare, unde ne aflăm în relaţie cu feluritele noastre conduceri de stat.

Asamblate, vor face imposibil ca guvernele – sau oponenţii lor revoluţionari – să administreze ideile, imageria, datele, informaţiile sau cunoştinţele, aşa cum făceau odinioară.

SCLAVUL JUCĂTOR DE GOLF

Într-o clădire prelungă şi joasă de pe Bulevardul Santa Monica din Los Angeles, un fost preşedinte al studiourilor cinematografice 2Qth Century Fox, Gordon Stulberg, conversează în zeflemea cu Bernard Luskin, un psihoterapeut. Luskin e un fost preşedinte al comunităţii din facultate şi fost şef al Consorţiului de Computerizare Educaţională din California, împreună, conduc echipa companiei. American Interactive Media de educatori, artişti şi programatori de computere, care plănuiesc să lanseze asupra lumii următoarea etapă în progresul tehnologiei compact-disk – C.D. – I, de la „Interactiv".

A. I.M. plănuieşte să livreze discuri care funcţionează în aparatul tv de la domiciliu, făcând posibil ca telespectatorul să interacţioneze cu imaginile. Ţinând o telecomandă în palmă şi acţionând cu degetul mare un mic *„joystick",* proprietarul unui disc numit... Golf interactiv" poate concura cu un alt jucător, manipulând un sclav jucau rdegoifpeecran. În timp ce-şi aliniază lovitura. Îi puteţi alege cosele şi determina puterea şi traiectoria mingii. Îl puteţi face să se întoarcă la stânga şi la dreapta şi-i puteţi modifica lovitura. Controlaţi ceea ce se întâmplă pe ecran.

Discul „Enciclopedia Grolier" face posibilă accesarea de informaţii audiovizuale despre oricare dintre subiectele sle. Textul, animaţia şi efectele vizuale explică, să zicem, un motor de maşină sau o moleculă de A.D.N., putând fi mişcate şi manevrate de către utilizator.

Alte discuri interactive AI. M. includ jocuri, povestiri biblice, un atlas de tip nou, un curs de artă fotografică elaborat împreună cu Time-Life şi un disc care te poartă într-un tur al Smithsonian-ului şi-ţi permite să manipulezi exponatele printre care te plimbi.

Plroprietate a Polygram Records, un subsidiar al N. VPhilips, gigantul olandez al electronicii, A.I.M. nu este decât una dintre firmele care lucrează cu videotehnologie

interactivă. Scopul lor este de a face experienţa tv să fie activă, în locul celei pasive – să-l desfiinţeze pe grăsanul de canapea.

Între timp, Interactive Game Network, o firmă din Nordul Californiei fondată parţial de către United Artists, Le Groupe Videotron, Ltd. şi General Electronics, Ltd., a luat-o pe o cale diferită spre acelaşi ţel.

Construieşte un dispozitiv care va permite telespectatorului la domiciliu să participe în jocuri tv populare, ca *„Jeopardy" 151* sau *„The Wheel of* Fortune" 158. Jucătorii îşi vor comunica răspunsurile unui computer central, care va verifica toate scorurile din domicilii şi va alege un câştigător.

Dar cel mai raideal salt spre interactivitate – un ideal neatins, încă –.

constă dintr-o vastă reţea de „telecomputere", cum le numeşte scriitorul George Gilder: televizoare interactive care sunt, efectiv, şi personalcomputere.

În plus faţă de discuri şi casete, televizorul propriu-zis va prinde viaţă în mâinile utilizatorului, conform cu Gilder, care a cercetat îndeaproape frontierele tehnologice din video şi informatică. „Hotarul dintre «televiziune» – o afacere în care Japonia deţine acum supremaţia – şi «computere» – unde cele mai bune cărţi se află în mâna industriei americane – devine tot mai ceţos cu fiecare zi", declară el. Apropiata fuziune a acestor două tehnologii va transfera puterea de la vechile reţele de televiziune la telespectatori, permiţându-le „să re-formeze imaginile, după cum doresc". Acest nou hibrid ar putea comuta puterea şi din Japonia în Statele Unite, susţine Gilder.

Indiferent că e adevărat sau nu, două fluxuri puternice de dezvoltare tehnică presează amândouă spre o vastă extindere a interactivităţii video.

UN LUX DECADENT

Un al doilea principiu al noului sistem e mobilitatea.

Telefonul din cabina avionului şi, mai mult chiar, telefonul fără cablu şi telefonul mobil

157… Risc” (n.tr.)

158 „Roata norocului” (n.tr.) din maşină au început să deprindă clienţii cu ideea de comunicare de oriunde spre oriunde, în timp ce te afli în mişcare.

Considerat la începuturi un lux decadent (primele telefoane propriu-zise fuseseră privite astfel în secolul XIX), telefoanele de maşină bazate pe radio celular au dobândit un uz extins în Statele Unite.

Un consorţiu numit Phonepoint, reprezentând Bundespostul german, France Telecom, şi Nynex, compania telefonică din New York, precum şi Telecom-ul englez, grăbeşte indroducerea sofisticatelor „telefoane de buzunar” şi în Marea Britanie. Unităţile mobile nu sunt nici nişte-simboluri de belşug pur decorative. Pentru comercianţi, instalatori, medici şi alţii, au devenit o unealtă de lucru care măreşte productivitatea.

În timp ce oamenii muncesc şi se distrează aflându-se în mişcare, cererea de comunicaţii şi mai ieftine, mai simple şi mereu prezente, creşte vertiginos, ceea ce oferă baza viitorului salt spre acea invenţie de bandă desenată, tefefonul-demână al lui Dick Tracy.

Dar telefonul nu este decât unul dintr-o liotă de noi dispozitive care de desprind din perete. Sony oferă un copiator de buzunar în greutate de 130 de grame. Faxul din maşină, videoul din buzunarul de la vestă, computerul laptop, imprimanta portativă se răspândesc toate cu repeziciune. Mobilitatea e o a doua trăsătură fundamentală a noului sistem.

Următoarea este convertibilitatea – capacitatea de a transfera informaţii dintr-un mediu de informare în altul. De exemplu, ne îndreptăm spre tehnologiile bazate pe vorbire, care pot converti un mesaj oral în formă imprimată şi viceversa. Maşinile care pot scrie după

dictarea mai multor funcţionari în acelaşi timp, scoţând litere tipărite, se îndreaptă cu paşi uriaşi spre aplicarea practică.

Asemenea ustensile pot zgudui totul, de la angajarea şi organizarea biroului, până la rolul alfabetizării în viaţa cotidiană. Sunt neînsemnate, însă, în comparaţie cu alte forme de conversie: traducerea automată.

Conversia automată a documentelor comerciale dintr-o limbă în alta, cel puţin într-o formă de ciomă, se poate deja realiza pe sistemul francez Minitel, după cum am văzut în Capitolul 10. Traducerile mai sofisticate fac obiectul unor cercetări intensive în Japonia (care-şi consideră propria limbă ca o barieră economică.) Similar, Comunitatea Europeană, având de rezolvat nevoia traducerii în limbile celor douăsprezece naţiuni membre, e dornică de noi realizări.

Al patrulea principiu al noii infrastructuri, conectivitatea, e un cuvânt de ordine între utilizatorii computerelor şi telecomunicaţiilor din toată lumea, care pretind capacitatea de a-şi conecta aparatura la o năucitoare diversitate de alte echipamente, indiferent. de ce fabricant le-a produs, şi încetară.

În pofida întinselor lupte politice pentru standarde, imense eforturi se îndreaptă actualmente spre conectivitate, astfel că acelaşi telecomputer mobil, interactiv, video-vocal, de mâine, se va putea lega cu un *mainframe* I.B.M. din Chicago, un laptop Toshiba folosit în Frankfurt, un supercomputer Cray din Valea de Silicon sau telefonul gen Dick Tracy al unei gospodine din Seul.

MAI MULT DECÂT COMPASIUNE

Ubicuitatizarea, cea de-a cincea cheie, e cu totul altceva. Prin aceasta, ne referim la răspândirea sistematică a noului tip de mijloace de informare, prin lume şi prin toate straturile economice ale societăţii.

— Un coşmar potenţial cu care se confruntă

guvernele *high-tech* derivă din scindarea populaţiilor în info-bogaţi şi info-săraci. Orice guvern care nu ia măsuri concrete pentru a evita o asemenea divizare se poate aştepta la frământări politice în viitor. Totuşi, această primejdioasă polarizare nu e deloc inevitabilă.

De fapt, ne putem imagina o considerabilă egalitate a accesului în societatea care ia fiinţă, nu datorită compasiunii sau al bunului simţ politic din partea elitelor care trăiesc în bunăstare, ci pe baza efectelor a ceea ce s-ar putea numi Legea Ubicuităţii.

Această lege susţine că se vor ivi stimulente comerciale, precum şi politice, pentru a face noua infrastructură electronică să fie incluşi vă, mai degrabă decât exclusivă.

În copilăria sa, telefonul era considerat un lux. Ideea că toată lumea va avea într-o bună zi un telefon era pur şi simplu esoterică. De ce Dumnezeu şi-ar dori cineva aşa ceva? –

Faptul că aproape oricine din naţiunile *high-tech* are acum telefon, bogaţi şi săraci deopotrivă, n-a izvorât din altruism, ci din realitatea că pe măsură ce tot mai mulţi oameni se cuplau într-un sistem, acesta devenea cu atât mai valoros pentru toţi utilizatorii, mai ales în scopuri comerciale.

Acelaşilucru s-a dovedit adevărat, după cum am văzut, în primele stadii de dezvoltare ale serviciilor poştale. Economia industrială avea nevoie de o modalitate de a le trimite facturi, sau reclame, sau ziare şi reviste, tuturor, nu numai bogaţilor. Iar azi, încă odată, pe măsură „ce faxurile încep să înlocuiască oficiul poştal din epoca industrială, presiuni similare accelerează răspândirea noii tehnologii.

În anul 1989, existau 2.500.000 faxuri în Statele Unite, scuipând miliarde de pagini faxate anual. Populaţia faxurilor se dubla cu fiecare an, parţial fiindcă primii

utilizatori îşi băteau la cap prietenii, clienţii, colaboratorii şi familia să-şi cumpere cât mai repede un fax, să le poată trimite astfel mesaje. Cu cât existau mai multe faxuri, cu atât era mai mare valoarea sistemului pentru toţi cei implicaţi.

Este aşadar în propriul interes clar al bogaţilor de a găsi căi pentru extinderea noului sistem spre a-i include, mai curând decât să-i excludă, pe cei mai puţin avuţi.

Asemenea telefoanelor şi V. CR.-urilor, faxurile vor începe să apară chiar şi în cele mai umile case, împinse de Legea Ubicuităţii. La fel se va întâmpla şi cu cablurile din fibră optică şi alte tehnologii înaintate, fie că le plăteşte individul, fie publicul, fie alţi utilizatori ale căror taxe vor subvenţiona serviciile pentru cei care nu şi-o pot permite.

Cea mai largă difuzare a capacităţilor de comunicare este parte inseparabilă din noul sistem de creare a avuţiei. Direcţia e orientată aproape inevitabil către ceea ce bătrâna companie telefonică Bell numea „servicii universale" – adică, ubicuitate – combinată cu interactivitate, mobilitate, convertibilitate şi conectivitate.

Finalmente, noua infrastructură are o anvergură globală. În timp ce capitalul se scurge electronic peste graniţele naţionale, sărind înainte şi-napoi de la Zürich la Hong Kong, din Hong Kong în Norvegia, din Norvegia la Tokyo şi de la Tokyo în Wall Street în câteva milisecunde, informaţiile urmează trasee la fel de complexe. O schimbare în rata *T-bill* din S.U.A. sau a cursului de schimb între yen şi marca germană este cunoscută instantaneu de jur-împrejurul lumii, iar a doua zi dimineaţă după marele eveniment din Los Angeles, tinerii din Ho Şi Min City discută despre ultimii câştigători Grammy. Hotarele mintale ale statului devin la fel de permeabile «a şi frontierele sale financiare.

Combinaţia acestor şase principii produce un sistem nervos revoluţionar al planetei, capabil să manevreze

cantităţi mult mărite de date, informaţii şi cunoştinţe, în ritmuri de transmisie şi procesare mult mai rapide. Este un sistem nervos pe departe mai adaptabil, inteligent şi complex, pentru specia umană, decât s-a imaginat vreodată.

ACTIVISM ELECTRONIC

Ascensiunea unui nou sistem al mijloacelor de informare, corespunzând ca formă cu necesităţile unui mod cu totul nou de creare a averii, îi provoacă pe cei de la putere, dând naştere unor noi metode, circumscripţii şi alianţe politice.

Întocmai cum oamenii de la începutul secolului al XVIII-lea, să zicem, nu-şi puteau imagina schimbările politice care au decurs din propagarea unei economii a coşului-de-fum, la fel şi azi e aproape imposibil, în lipsa speculaţiei stil science-fiction, să prevedem foloasele politice care i se vor atribui sistemului mass-media încă în fază de apariţie.

Să luăm, de exemplu, interactivitatea.

Îngăduindu-le telespectatorilor să folosească, în loc de a viziona pur şi simplu, ecranul, interactivitatea ar putea într-o bună zi să schimbe campaniile şi candidaţii politici. Mediile interactive fac posibile sondaje de opinie mult mai sofisticate decât oricând, nu doar simpla formulare de întrebări cu da şi nu, dându-le celor chestionaţi posibilitatea să aleagă dintre numeroase opţiuni.

Dar posibilităţile se extind dincolo de sondaje. Ar oferi un candidat, odată ales, slujbe pentru îmbunătăţirea mediului ambiant – şi dacă da, cât de multe? Cum ar reacţiona candidatul în cazul unei crize de ostateci, al unei rebeliuni majore sau al unei catastrofe nucleare, în seturi diferite de împrejurări? în loc de a încerca să se testeze valorile şi judecăţile unui potenţial Preşedinte ascultând sporuri de treizeci de secunde, utilizatorii video interactivi

de mâine vor putea regla pe un program, sau introduce o dischetă, care ar arăta vizual candidatul discutând şi luând decizii sub o diversitate de condiţii programate de către elector. Platformele politice pot fi emise în format de desfăşurător, astfel ca votanţii să le poată manipula ipotezele bugetare de fond, formulând întrebări cu „dar dacă”.

Dacă într-un joc cu impact de masă, ca >rfcqpardy”, pot participa mari numere de concurenţi, cu un computer care le pontează răspunsurile, nu e necesară prea multă imaginaţie pentru a vedea cum s-ar putea adapta tehnologia similară la sondajul politic sau luările colective de decizii – şi la organizarea politică de un soi cu totul nou.»

Futurologii, experţii în simulări şi alţii, au speculat de mult despre posibilitatea de a se organiza numere foarte mari de cetăţeni în „jocuri” politice. Profesorul José Villegas, de la Universitatea Cornell, a elaborat modele pentru o asemenea activitate până la sfârşitul anilor ’60, incluzând jocuri în care se pot angaja locuitorii ghetourilor şi boschetarii, ca formă a procesului educativ – şi protestului – politic.

Ceea ce lipsea era tehnologia. Răspândirea interactivităţii reţelizate va amplasa instrumentele. jocurilor” politice în milioane de locuinţe. Cu ele, cetăţenii ar putea, cel puţin în principiu, să-şi efectueze propriile liste electorale şi să-şi formeze propriile „partide electronice „sau Jobby-uri electronice” şi grupuri de presiune în diferite probleme.

Ne mai putem imagina cu uşurinţă şi sabotajul electronic, nu ca act al delincvenţilor sau escrocilor individuali, ci în scop de protest politic sau şantaj. La orele 2: 25 ale după-amiezii de 15 ianuarie 1990, inginerii din Beminster, New Jersey, au observat luminiţe roşii sclipind pe cele 75 de ecrane care prezintă starea reţelei de

telefoane interurbane a companiei A.T. & T. din Statele Unite. Fiecare-lumină indica probleme.

„Pur şi simplu a părut că se întâmplă. Puf, şi iat-o!” a spus William Leach, administrator al centrului operaţiunilor de reţea A.T. & T. Acel „puf a dus la o masivă cădere în sistemul telefonic interurban al S.U.A.

care a durat nouă ore, timp în care s-au blocat circa 65.000.000 de convorbiri.

Anchetatorii A.T. & T. au conchis că întreruperea se datorase unui program de computer defectuos. Dar nu puteau „exiude (...) categoric” posibilitatea că ar fi rezultat dintr-un sabotaj. Din întâmplare, 15 ianuarie era sărbătoarea naţională de aniversare a naşterii lui Dr. Martin Luther King, Jr. Tot întâmplător, era adevărat că unii americani rasişti îl urau amarnic pe King şi erau scandalizaţi că îl comemorează o sărbătoare naţională. „Căderea” A.T. & T. putea să fi fost pur şi simplu un fapt accidental. Dar nu înseamnă că împingem credulitatea prea departe dacă ne imaginăm sabotaje şi proteste politice realizate electronic în viitor.

Nu e nevoie să ne angajăm în speculaţii science-fiction, însă, pentru a recunoaşte unele dintre profundele tensiuni sociale care reies deja din introducerea npii forme de economie – probleme legate de modul cum e diseminată cunoaşterea în societate.

DIVIZAREA INFORMAŢIILOR

Astăzi, întrucât Legea Ubicuităţii încă nu şi-a desăvârşit acţiunea, societăţile *high-tech,* şi în special Statele Unite, suferă de o distribuţie deficitară a informaţiilor – o „divizare a informaţiilor” profundă cât Marele Canion.

O problemă aparent insolubilă a multor naţiuni *high-tech* constă în existenţa a ceea ce a ajuns să se numească „subclasa”. Prezenţa acestei subclase nu e numai un afront moral la adresa societăţilor îmbelşugate, ci şi o ameninţare

faţă de pacea socială şi, în ultimă instanţă, faţă de democraţie. E simplist să presupunem că toţi membrii subclasei sunt „victime” ale societăţii sau ale şomajului. Mulţi, poate majoritatea, există din alte motive.

Ceea ce este însă tot mai clar, e că munca presupune capacităţi informaţionale tot mai înalte, astfel încât chiar dacă se găsesc slujbe disponibile, majoritatea membrilor acestui grup nu pot întruni cerinţele de cunoştinţe.

Mai mult, cunoştinţele necesare trec până dincolo de aptitudinile specifice postului. Pentru a fi cu adevărat angajabil, muncitorul trebuie să împărtăşească anumite înţelegeri culturale implicite despre lucruri ca timpul, îmbrăcămintea, politeţea, banii, hazardul şi limbajul. Mai presus de orice, muncitorul trebuie să poată obţine şi schimba informaţii.

Aceste facultăţi culturale generalizate nu se pot obţine numai din manuale sau şedinţe de instructaj. Ele presupun o familiaritate cu modul de funcţionare al lumii-de-dincolo-de-propria-ţi-stradă. Aceste gen de cunoştinţe provin tot mai mult din mediul ambiant al mijloacelor de informare. Din mass-media deduc oamenii atât normele sociale, cât şi „faptele” despre cum funcţionează diverse lucruri.

Natura mijloacelor de informare, imaginile pe care le prezintă, grupurile cărora li se adresează şi feedback-ul pe care-l permit sunt, prin urmare, relaţionale direct cu angajările şi problemele subclasei. Mai mult, diviziunea culturală între subclasă şi societatea generală se lărgeşte efectiv, odată cu răspândirea noului sistem mass-media.

Jeffrey Moritz este preşedintele National Collège Television, care foloseşte sateliţii pentru a distribui programe specializate studenţilor de facultate, timp de patruzeci şi două de ore pe săptămână. N.C.T. reclamă o audienţă studenţească de 700.000 de oameni. Variind ca vârstă de la optsprezece la treizeci şi patru de ani, aceştia

sunt astăzi cetăţeni, iar mâine potenţiali lideri. Reprezintă, dacă nu altceva, opusul diametral al tinerilor din subclasă. (După cum subliniază Moritz, populaţia actuală de colegiu a S.U.A. include probabil în sânul ei doi viitori Preşedinţi, o sută de senatori şi mii de C.E.O. corporativi.) Iată cum îi descrie Moritz:

Actualul student de colegiu în vârstă de 20 de ani este cel mai «videosofisticat auditor» din istorie… Cu douăzeci de ani în urmă, şi-a început emisia «Ses*ame Street», conc*eptă special pentru a educa preşcolarii şi copiii mici cu tehnici sofisticate de televiziune incluzând segmente scurte (de 90 de secunde), efecte video năucitoare, implicare interactivă, eroi noi, acces zilnic uşor, etc. Acest public a migrat [pe măsură ce creştea, spre alte programe, ca] «Ele*ctric Company», «Zoom», până* la «Nic*kelodeon», M.T.*V. – fiecare mişcare reprezentând o progresie inexorabilă. (…) Auditoriul „creat de către «Sesame Street» *a re-for*mat acum întreaga televiziune!”

Programele tv pe care le citează el sunt difuzate fie pe reţeaua publică – adică, educaţională – fie prin cablu, mai curând decât pe reţelele majore ale celui de AI Doilea Val.

Moritz foloseşte cuvântul „televizoman” 159 pentru a descrie această generaţie scăldată în video, care a digerat mii de ore de televiziune ce i-au

159 (în orig.) „screenie”; (Ut.) „ecrănkă”, „ecrănută”, „Ecranathe” (n.tr.)

Îmbibat „video-logica”. Acestui fapt trebuie să i se adauge, pentru mulţi dintre ei, alte ore de jocuri video interactive şi, chiar mai important, munca la propriile lor personal-computere. Nu numai că se supun unei logici diferite, dar sunt obişnuiţi şi să determine ecranul să facă anumite lucruri, devenind astfel buni candidaţi pentru produsele şi serviciile interactive care vor invada curând piaţa. Mai presus de orice, sunt deprinşi cu alegerea…

Vasta diviziune între tineretul din subclasă şi televizomani, care caracterizează în prezent Statele Unite, se va lărgi şi în Europa, Japonia şi alte naţiuni *high-tech,* dacă nu se iau măsuri pentru a întinde punţi peste Marele Caniorrinformaţional.

NOUA ALIANŢĂ

Într-o economie bazată pe cunoaştere, cea mai importantă problemă de politică internă nu mai constă în distribuirea (sau redistribuirea) averii, ci într-ale informaţiilor şi mijloacelor care produc avere.

Aceasta e o schimbare atât de revoluţionară, încât nu poate fi schiţată de către cartografia politică tradiţională. Noul sistem de creare a avuţiei va obliga politicienii, activiştii şi teoreticienii politici – indiferent că se consideră de stânga sau de dreapta, radicali sau conservatori, femihişti sau tradiţionalişti – să regândească toate ideile politice dezvoltate în perioada coşului-de-fum. Înseşi categoriile sunt acum desuete.

Justiţia şi libertatea socială depind în prezent tot mai mult de modul în care societatea tratează trei chestiuni: educaţia, tehnologia informaţiei (inclusiv mass-media) şi libertatea de expresie.

În cazul educaţiei, reconceptualizarea cerută actualmente este atât de profundă, ajungând atât de departe dincolo de problemele de buget, mărime a claselor, leafa profesorilor şi conflictele tradiţionale asupra programei analitice, încât nu o putem dezvolta aici. Asemenea reţelelor tv din Al. Doilea Val (sau, că tot veni vorba, toate industriile coşului-de-fum)", sistemele noastre de educaţie în masă sunt în mare proporţie depăşite.

Exact ca în cazul mijloacelor de informare, educaţia va necesita o proliferare de noi canale şi o vastă expansiune a diversităţii programelor.

Un sistem de înaltă-alegere va trebui să înlocuiască sistemul de restrânsă alegere, dacă e vorba ca şcolile să

pregătească oameni pentru o viaţă civilizată în noua societate a celui de AL Treilea Val, necum pentru roluri productive economic.

Legăturile dintre educaţie şi cele şase principii ale noului sistem mass-media – interactivitate, mobilitate, convertibilitate, conectivitate, şicuitate ţi globalizaie – au fost foarte puţin explorate. Totuşi, a ignora Jaţiile dintre sistemul educaţional al viitorului şi sistemul mijloacelor de formare ale viitorului înseamnă a-i înşela pe învăţăceii ce urmează a fi irmaţi de-amândouă.

În mod semnificativ, educaţia nu mai e doar o prioritate pentru părinţi, rofesori şi o mână de reformatori educativi, ci şi pentru sectoarele /ansate ale afacerilor, de vreme ce liderii lor recunosc tot mai accentuat anexiunea dintre educaţie şi competitivitatea globală.

A doua prioritate implică rapida universalizare a accesului la amputer, tehnologia informaţiilor şi mijloacele informative înaintate, [ici o naţiune nu poate opera o economie a secolului XXI fără o ifrastructură electronică proprie secolului XXI, îmbrăţişând computerele, amunicaţiile de date şi celelalte medii noi. Aceasta presupune o populaţie i fel de familiarizată cu această infrastructură informaţională, pe cât de irruiiarizată este cu maşinile, drumurile, şoselele, trenurile şi îfrastructura de transporturi a perioadei coşului-de-fum.

Nu oricine, desigur, are nevoie să fie inginer telecora sau expert în omputere, după cum nu oricine trebuie să fie mecanic de maşini. Dar ceesul la sistemul mass-media, inclusiv computerele, faxurile şi jlecomunicaţiile avansate, trebuie să fie la fel de liber şi uşor ca accesul ctual la sistemul de transporturi. Un obiectiv-cheie al celor care doresc o conomie înaintată, aşadar, ar trebui să fie accelerarea efectelor Legii Jbicuităţii – adică, să se asigure că toţi cetăţenii, săraci şi bogaţi copotrivă, au garantat accesul la cea mai amplă gamă posibilă de mijloace

informative.

Finalmente, dacă esenţa noii economii este cunoaşterea, idealul emocratic de libertate a expresiei devine o prioritate politică de vârf, nu chestiune periferică…

Statul – orice stat – are treaba de a rămâne la putere. Oricare ar fi osturile economice pentru noi toţi ceilalţi, el va căuta căi de a înhăma cea n-ai recentă revoluţie a comunicaţiilor în scopurile lui proprii, şi va stabili imite liberului flux al informaţiilor.

Întocmai cum statul a inventat noi forme de control al minţii când evoluţia industrială a dat naştere mass-mediei, el va căuta noi instrumente i tehnici de a menţine cel puţin un oarecare control asupra imaginilor, îmbolurilor şi ideologiilor care ajung la populaţie prin noua irurastructură; lectronică.

Entuziasmul asupra modului cum s-a folosit mass-media pentru a ăstuma regimurile totalitare din Europa de Est n-ar trebui să orbească; etăţenii faţă de manipulările mai sofisticate ale minţii pe care guvernele îi politicienii le vor încerca în viitor.

Nicio societate nu poate tolera libertatea totală a informaţiei. Un oarecare secret este necesar oricărei vieţi sociale. Libertatea totală de informare ar însemna lipsa totală a intimităţii individuale. Există momente de criză extremă, momente de „pericol prezent şi clar”, când libertatea absolută îi invită pe incendiatori să toarne gaz peste un foc dezlănţuit.

Libertatea absolută a expresiei nu este, deci, mai posibilă decât oricare alt absolut.

Dar cu cât avansează mai mult societatea spre o economie suprasimbolică, cu atât devine mai important să se permită o gamă extrem de largă a dezacordurilor şi a liberei expresii. Cu cât îneacă sau îngheaţă mai mult orice guvern acest flux liber şi bogat de date, informaţii şi

cunoştinţe – inclusiv ideile nebuneşti, inovaţiile şi chiar dezacordul politic – cu atât va încetini mai mult progresul noii economii.

Căci vasta extindere a sistemului neural global coincide cu cea mai importantă schimbare în funcţia liberei expresii, cel puţin de la Revoluţiile Americană şi Franceză încoace.

În trecutul agrar, noile idei reprezentau adesea o ameninţare la adresa supravieţuirii. În comunităţile care trăiau pe muchia îngustă a subzistenţei, folosind metode cizelate de-a lungul secolelor, orice deviere era

rimejdioasă pentru o economie care lăsa o foarte mică marjă de risc.

nsăşi noţiunea de libertate de gândire era necunoscută.

Odată cu ascensiunea ştiinţei şi a revoluţiei industriale, o nouă noţiune radicală a luat fiinţă: aceea că minţile eliberate de jugul stalului sau cel religios se orientau cu necesitate spre „progres”. Dar populaţia căreia să i se aplice acest principiu era doar o fracţiune din cea totală.

În ascensiunea revoluţionară a noului sistem de creare a avuţiei, nu mai e vorba de o fracţiune din populaţia muncitoare, ci un număr substanţial şi în continuă creştere, a cănii productivitate depinde cu precizie de libertatea de a crea totul, de la noul design de produs, până la noi logici de computer, metafore, intuiţii ştiinţifice şi epistemologii.

Economiile supra-simbolice se dezvoltă din culturile pe care le provoacă în mod constant ideile noi, adesea contradictorii, inclusiv ideile politice.

Lupta pentru libera expresie, aflată cândva în fieful intelectualilor, devine astfel o problemă de preocupare a tuturor celor care favorizează progresul economic. Asemenea educaţiei adecvate şi accesului la noile mijloace

de informare, libertatea de expresie nu mai este o drăgălăşenie politică, ci o condiţie preliminară a competitivităţii economice.

Această descoperire a pus bazele unei neobişnuite coaliţii politice a viitorului – una care alătură două grupuri ce-au fost adesea, din primele zile ale revoluţiei industriale, adversare: intelectualii, savanţii, artiştii şi apărătorii libertăţilor civile, pe de o parte, şi administratorii avansaţi şi în acţionarii şi capitaliştii, pe de altă parte, care vor descoperi acum cu i că interesele lor depind de revoluţionarizarea sistemului educaţional; irea. accesului întregii populaţii la computere şi alte mijloace de >rmare, şi protejarea – ba chiar extinderea – libertăţii de expresie.

O asemenea coaliţie este cea mai valabilă garanţie atât a progresului lectual, cât şi a celui economic, în societatea secolului XXI.

Pentru Marx, libertatea era recunoaşterea necesităţii. Cei care doresc construiască economiile secolului XXI, s-ar putea să constate că esitatea e mama libertăţii.

CODA:

DORUL DE UN NOU EV ÎNTUNECAT

Ne confruntăm acum cu supremul transfer de putere. Putem să reconcepem democraţia pentru secolul XXI – sau să cădem într-un nou Ev întunecat.

O cale transferă puterea statului spre individ. Cealaltă ameninţă să comprime individul până la zero.

Nimic din viitorul previzibil nu are şanse să smulgă puşca din mâna statului. Nimic nu va împiedica statul să sifoneze averea în propriile-i mâini şi să dispună de ea în scopul propriei sale consolidări. Ceea ce are şanse să se schimbe, după cum am şi început să vedem, e capacitatea statului de a controla cunoaşterea.

Noua economie prosperă din mai libera expresie, mai

eficientul feedbacfe între conducători şi conduşi, mai populara participare în luarea deciziilor. Poate produce o conducere mai puţin birocratică, mai descentralizată şi mai comunicativă. Poate crea o mai mare independenţă a individului, o îndepărtare a puterii dinspre stat – nu „veştejirea", ci umanizarea acestuia.

Totuşi, oricenouă alianţă a grupurilor democratice se va confrunta cu trei forţe gigantice care gonesc acum spre convergenţă înti-6 cruciadă mondială care ar putea, dacă nu suntem atenţi, să ne azvârle într-un nou Ev întunecat...

SFÂNTĂ FRENEZIE

Religia organizată, într-o formă sau alta, a deţinui un virtual monopol asupra producţiei şi distribuţiei cunoaşterii abstracte în era anterioară coşului-de-fum, perioada dinaintea Iluminismului, precedentă naşterii democraţiei în Vest. Astăzi, acţionează forţe care încearcă să restabilească acest control monopolist asupra minţii.

Resurgenţa religio-politicii pe tot cuprinsul lumii poate părea să nu ea aibă legătură cu ascensiunea computerelor şi a noii economii. Are, sa.

Sistemul de creare a avuţiei bazat pe cunoaştere, al cărui simbol este împuterul, trage cortina peste trei secole în timpul cărora naţiunile dustriale au dominat Pământul. În cadrul naţiunilor coşului-de-fum, castă perioadă a fost marcată de un război pentru stăpânirea minţii, între rţele religiei, aliniate cu elitele de la putere ale unei epoci agrare, şi rţele profane care luptau pentru „modernismur industrial şi democraţia: masă.

Pe la mijlocul erei industriale, aceste forţe profane reuşiseră să supună ligia organizată, slăbindu-i dominaţia asupra şcolilor, moralităţii, statului suşi.

Prin 1960, o copertă a revistei *„Time"* se întreba: „Dumnezeu a urit?", iar o Biserică Catolică chinuită convoca Al. Doilea Conciliu atican, unul dintre cele mai importante evenimente, de secole. Cele trei ari religii ale

Occidentului, unde triumfase industrialismul, îşi văzuseră azând puterea socială, morală şi politică.

Exactân acest moment, însă, a început computerul să schimbe efectiv odul de producţie a averii. Tehnologia care avea să submineze cel mai dical economia gulerelor-albastre, bazată pe fabrici, a început să se depărteze rapid de laboratoare şi de cele câteva instalaţii corporative şi ivernamentale, spre uzul general.

Coincizând cu această evoluţie revoluţionară, aflată în stadiul cel mai ansat în Statele Unite, a apărut mişcarea hippie, care a lansat un atac lbatic asupra premiselor culturale ale epocii industriale, inclusiv ofanismul acesteia.

Odată cu pletele, s-a ivit o amarnică tehnofobie şi un larg interenstru misticism, droguri, culte orientale, astrologie şi religiile neoficiale, iscarea privea societatea industrială, ura ceea ce vedea şi îndemna spre toarcerea într-un trecut aureolat, mitic. „Înapoi-la-pământ Msmul său, helarii că ai bunicuţei, mărgelele indiene şi banderolele pe cap nbolizau respingerea de către hippies a întregii ere a coşului-de-fum şi irul lor de întoarcere la cultura preindustrială. Aceasta a fost sămânţa n care a răsărit actuala mişcare New Age în răspândire, cu miriadele sale; misticisme şi căutări ale sacrului.

Prin anii ’70 şi 80, semnele crizei în vechea societate industrială se deau pretutindeni. Produsele sale secundare anti-ecologice ameninţau saşi viaţa. Industriile fundamentale începeau să se contracte în faţa noilor muri *high-tech* şi a producţiei de servicii. Sistemele urbane, sistemele denătate, sistemele educaţionale, toate se afundau în criză. Cele mai mari corporaţii erau forţate să se restructureze. Sindicatele muncitoreşti intraseră în declin. Comunităţile erau sfâşiate de conflicte morale, devastate de droguri, crimă, destrămarea familiilor şi alte chinuri.

Scandalizaţi de respingerea păgână a creştinismului

tradiţional de către hippies, tulburaţi de fărâmiţarea lumii familiale, fundamentaliştii creştini au început şi ei un puternic contraatac asupra profanismului, care curând a luat forma unei extrem de eficiente acţiuni politice. Aveam din nou de-a face cu o violentă respingere a prezentului încâlcit şi dureros şi o căutare a certitudinilor absolutiste din trecut. Hippie şi contra-hippie, păgân şi creştin, indiferent de diferenţe, se asociau în asaltul asupra societăţii profane.

Cei ce lansau acest atac nu se considerau duşmani ai democraţiei.

Majoritatea ar fi fost fără-ndoială ofensaţi de o atare simplă idee. Unii dintre hippies erau, dacă nu altceva, libertini. Totuşi, profanismul pe care-l atacau era unul dintre stâlpii democraţiei în era modernă.

Între timp, se zăreau semne de reînviorare religioasă, urmate de extremisme fundamentaliste, în multe alte părţi ale lumii.

În Orientul Mijlociu, începând de la sfârşitul primului război mondial, veniseră la putere conducători ca Atatürk, în Turcia, Şahul Reza şi Şahul din Iran. Aceştia erau oameni dedicaţi „modernizării" societăţilor lor. Au început să clădească societăţi profane în care mullahii şi stigmatele religioase erau silite să rămână în planul doi.

Aceste regimuri profane, însă, erau identificate cu colonialismul vestic care continua. Exploatarea şi corupţia înfloreau, producând ultragii morale. Elitele conducătoare petreceau mai mult timp la schi în Gstaad şi la conferinţe cu bancherii lor privaţi din Zürich, decât în larga distribuire a veniturilor. În timpul Războiului Rece, agenţiile de informaţii ale feluritelor puteri industriale, capitaliste şi comuniste deopotrivă, găseau uneori în interesul lor să-i supună pe extremiştii religioşi din Orientul Mijlociu.

Toţi aceşti factori realimentau încontinuu focurile

fundamentalismului religios, simbolizate în ultimă instanţă de sfânta frenezie a khomeinismului, cu atacul său pe toate fronturile împotriva lumii moderne şi a profanismului de care făcea paradă.

Acest atac fanatic ar fi putut avea mai puţin efect, dacă civilizaţia industrială, căminul profanismului, n-ar fi fost ea însăşi într-o criză morală şi socială, nemaioferind un model foarte atractiv pentru emulaţia restului lumii. Într-adevăr, statele industriale, acum sfâşiate pe plan intern, nu mai păreau atât de invincibile ca altă dată. Teroriştii, răpitorii de ostatici şi şeicii petrolului le puteau smuci încoace şi-ncolo, aparent după cum voiau.

Odată cu sfârşitul epocii coşului-de-fum, aşadar, filosofia sa profană domnitoare a fost atacată atât dinăuntru cât şi din afară, pe mai multe fronturi simultan, iar fundamentalismul şi religia în general au prins aripi.

În U<R. S.S., unde Mihail Gorbaciov a încercat sătransforme sistemul economic şi politic, flăcările fundamentalisntului islamic au început să lingă toată graniţa de sud a statului sovietic. Curând, azerii musulmani şi armenii creştini au început să se omoare între ei prin Caucaz, iar când trupele sovietice şi miliţia au fost trimise să restabilească ordinea, guvernul iranian a avertizat Moscova să nu folosească forţa împotriva musulmanilor. Flăcările s-au înteţit. Reformele lui Gorbaciov permiţând mai mare libertate de expresie, au apărut şi semne ale revigorării undamentalismului creştin.

Şi în alte părţi se înregistrau fenomene similare. În Israel, între timp; vreii profani erau bătuţi iar maşinile le erau lovite cu pietre de către evreii undamentalişti, ale căror idei şi modele sociale erau formate de secolele le viaţă în micile *shtetl-xm* preindustriale ale comunităţilor est-europene i mijlociu-orientale. În India, fundamentalismul musulman făcea ravagii) rin Kaşmir, iar fundamentalismul hindus prin restul subcontinentului.

În Japonia, unde coexistă budhismul şi shintoismul, nu e foarte posibil a se descrie religia în termeni occidentali, astfel că însuşi conceptul de undamentalism ar putea fi inaplicabil. Cu toate acestea, există dovezi ale inui nou interes faţă de formele străvechi de shinto, pe care regimul silitarist dinaintea celui de-al doilea război mondial îl exploatase în repriile sale scopuri politice. În 1989, Ministerul Educaţiei a emis un rdin controversat ca elevii să fie învăţaţi să-l respecte pe împărat, care e naltul preot shinto.

Ceea ce se întâmplă e un atac care întunecă cerul, asupra ideilor uminismului de la originile epocii industriale.

Câtă vreme toate aceste mişcări religioase sunt, desigur, diferite, şi desea se ciocnesc una cu alta, şi câtă vreme unele sunt extremiste iar altele u, toate – creştine sau New Age, iudaice sau islamice – se unesc într-o rivinţă: ostilitatea lor faţă de profanism, baza filosofică a democraţiei de iasă/

Astăzi, prin urmare, în ţară după ţară, profanismul bate în retragere.

e au de pus în locul lui avocaţii democraţiei? Până în prezent, noile emocraţii *high-tech* nu şi-au renovat nici structurile politico-democratice*'s* masă, depăşite, nici ipotezele filosofice pe care se bazează.

Religia nu este duşmanul democraţiei. Într-o societate profană lultireligioasă, cu o separare clară între stat şi biserică, însăşi varietatea edinţelor şi necredinţelor adaugă vibraţie şi dinamism societăţii. În multe îi, mişcările religioase reprezintă singura contraforţă faţă de opresiunea statului. Nici fundamentalismul, ca atare, nu e o ameninţare. Totuşi, în cadrul giganticei revigorări religioase, în toate ţările, nu numai în Iran, proliferează fanatici devotaţi controlului teocratic al minţii şi comportării individului, iar alţii le oferă fără voie sprijinul.

Toleranţa faţă de diversitate este prima poruncă a societăţii d-emasificate, inclusiv tolerarea intoleranţilor – până la un punct.

Religiile care sunt universaliste, dorind să se răspândească prin toată lumea şi să îmbrăţişeze toate fiinţele omeneşti, pot fi compatibile cu democraţia. Chiar şi religiile care insistă asupra controlului totalitar al tuturor aspectelor vieţii membrilor lor, dar nu încearcă să-şi impună controlul şi asupra nemembrilor, pot fi compatibile cu democraţia.

Ceea ce *nu* e compatibil sunt acele religii (şi totodată ideologiile politice) care combină totalitarismul cu universalismul. Asemenea mişcări se află în război cu orice posibilă definiţie a democraţiei.

Totuşi, unele dintre cele mai puternice şi în mai rapidă dezvoltare mişcări religioase din lumea de azi prezintă tocmai această combinaţie letală.

Sunt hotărâte să acapareze puterea asupra vieţilor şi minţilor unor întregi naţiuni, continente, a planetei însăşi. Hotărâte să-şi impună propria domnie asupra tuturor aspectelor vieţii omeneşti. Hotărâte să preia puterea în stat oriunde pot şi să înăbuşe libertăţile pe care le face posibile democraţia.

Ele sunt agentele unui nou Ev întunecat.

ECO-TEOCRAŢIA

Între timp, pe tot întinsul lumii, un val verde acumulează şi el energie.

Această mişcare pentru sanitate ecologică este esenţială – un exemplu concret al oamenilor de rând din toată lumea conducându-şi conducătorii.

Propulsarea ecologiei în vârful agendei mondiale a fost rezultatul unei succesiuni de catastrofe senzaţionalele la Threo Miles Island şi Cernobîl la Bhopal şi deversarea de petrol din Alaska. Şi e clar că ne mai aşteaptă şi altele.

Societatea industrială şi-a atins limitele exterioare,

făcând imposibilă depunerea în continuare a deşeurilor toxice în curtea din spate, despuierea de pădi îi a pământului, aruncarea reziduurilor de styrofoam în oceane şi perforarea stratului de ozon. Mişcarea. Îmbientalistă mondială este prin urmare un răspuns al supravieţuirii faţă de criza planetară.

Dar această mişcare are şi o nuanţă anti-democratică. Deţine propriii ei avocaţi ai unei reveniri la obscurantism. Unii dintre ei sunt gata să deturneze mişcarea ambientalistă în scopul propriilor lor agende politice sau religioase private.

Chestiunile sunt atât de complexe şi recalcitrante, încât mişcarea Verde are şanse să se scindeze în cel puţin patru părţi. *O* parte va continua să fie însuşi modelul acţiunii democratice legale, non-violente. Dar, dată fiind o succesiune de crize şi tragedii ecologice, o a doua aripă, care deja există în formă embrionară, ar putea foarte bine să se dezvolte din eco-vandalism la eco-terorism pe scară completă, pentru a-şi impune revendicările.

O sciziune ulterioară va intensifica războiul ideologic care deja divide mişcarea ambientalistă. Pe de o parte: aceia care favorizează progresul tehnologic şi economic în cadrul unor constrângeri ambientaliste stringente. Nedorind să renunţe la imaginaţie şi inteligenţă, ei cred în puterea minţii omeneşti – şi prin urmare în capacitatea noastră de a proiecta tehnologii care vor folosi cantităţi mai mici de resurse, vor emite mai puţină poluare şi vor recicla toate reziduurile în resurse refolosibile.

Argumentează ca actuala criză impune schimbări revoluţionare în modul de organizare al economiei şi tehnologiei. Orientaţi spre ziua de mâine, ei sunt ambientaliştii principali.

În luptă cu ei pentru controlul ideologic al mişcării, însă, sunt autointitulaţii „fundamentalişti”, care doresc să cufunde societatea în medievalism pretehnologic şi

ascetism. Ei sunt „eco-teologii” şi unele dintre vederile lor se combină cu gândirea extremiştilor religioşi.

Eco-teologii insistă că nu poate exista niciun fel de eliberare tehnologică şi că, prin urmare, suntem destinaţi să lunecăm înapoi în sărăcia preindustrială, perspectivă pe care o privesc mai degrabă ca pe o binecuvântare decât ca pe un blestem.

Într-o fecundă serie de articole din *„New Perspectives Quarterfy”,* liniile principale ale dezbaterii sunt expuse cu claritate. Pentru aceşti gânditori reversionişti, problemele nu sunt în primul rând ecologice, ci religioase. Doresc să restaureze o lume scăldată în religie, care n-a mai existat în Vest din Evul Mediu. Mişcarea ambientalistă le oferă un vehicul convenabil.

Acest grup reduce istoria relaţiilor noastre cu natura la o alegorie biblică. Mai întâi a fost o „Epocă de Aur” ecologică, când oamenii trăiau în armonie cu natura şi o adorau. Specia a căzut din acest „Eden” odată cu apariţia epocii industriale, în care „Diavolul” – tehnologia – conducea afacerile omeneşti. Acum trebuie să tranzităm într-un nou „Paradis” al perfectei armonii şi susţineri. Dacă nu, ne aşteaptă „Armageddonul”.

Această suprapunere a unei parabole occidentale, cu adevărat creştine, peste istoria mult mai complexă a relaţiilor noastre cu natura le este comună „eco-teologilor” care idealizează viaţa în satul medieval.

Rudolf Babro, un influent teoretician Verde care acum trăieşte în Germania de Vest, susţine explicit că necesară este „teologia, nu ecologia – naşterea unei noi Epoci de Aur care cultivă (…) nobleţea din om”.

El revine până în secolul al XIII-lea, pentru a-l cita pe nici ster Eckhart, fondatorul misticismului german, „care a trăit în valea astăzi spoliată a Râului Rin” şi care ne spunea că toate făpturile îl au pe Dumnezeu într-însele. Bahro găseşte aceeaşi idee în cuvintele poetice ale lui

Mechtild de Magdeburg, o altă gânditoare creştină a secolului al XIII-lea, citându-i frumosul vers pe ideea că toate fiinţele sunt „un fulger de graţie”.

Astfel, pentru el, mântuirea ecologicăe o chestiune de religie, un lucru pe care lumea profană nu va fi niciodată în stare să-l ofere. Bahro aprobă chiar şi remarca făcută de Ayatollahul Khomeini faţă de Gorbaciov, cum că liderul sovietic ar trebui să se îndrepte mai degrabă spre Allah decât spre reformele economice ca soluţie a problemelor U.R.S.S.-ului.

Un alt teoretician, Wolfgang Sachs de la Universitatea Pennsylvania, atacă Institutul Worldwatch, proeminent centru de cercetări ambientaliste, pentru „optica [sa] specific modernă”, şi îl respinge pe Amory Lovins, conservaţionistul, pentru îndemnurile sale în sensul unei mari mari eficiente energetice, ceea ce doreşte Sachs fiind „buna gospodărire” în tradiţia „gospodăriilor orientate spre subzistenţă”.

Ivan Ilici, unul dintre cei mai imaginativi critici sociali ai noştri şi autor al multor opere strălucite ţinând de teoria ecologică, se opune „fascismului managerial” şi luditismului simplist. Ceea ce propune el, însă, e „subzistenţa fără dezvoltare” – pe scurt, staza.

Pentru Ilici, sărăcia este condiţia umană şi ar trebui să fie acceptată ca atare; aşadar, cine are nevoie de dezvoltare? Noul sistem de creare a averii, spune *el,* a „injectat viaţă nouă în ceea ce altfel ar fi fost logica epuizată a industrialismului”. El nu reuşeşte să vadă că noul sistem tehnologic bazat pe cunoaştere contrazice efectiv în multe puncte vechea logică a industrialismului.

Pentru Ilici, de asemenea, conflictul este în ultimă instanţă teologic.

„Dumnezeu era modelul care asambla cosmosul” într-o vreme când stricta subzistenţă era acceptată ca normală şi naturală, stare la care ar trebui să revenim. Cât timp

Dumnezeu a condus mintea medievală, umanitatea şi natura au rămas în echilibru. „Omul, agent al dezechilibrului”, a deranjat balanţa după revoluţia ştiinţifică. Ilici consideră conceptul unui „ecosistem care, prin multiple mecanisme de feedback –, poate fi reglat ştiinţific”, drept o amăgire înşelătoare. În mod clar, conchide el, ar fi de preferat o întoarcere la lumea ascetica centrată în jurul lui Dumnezeu.

Retorica teo-ecologică mai conţine înlluntrul ei şi nu doar o simplă aluzie a noţiunii de răsplată creştină. După cum au remarcat scriitorii Linda Blimes şi Mark Byford, Verzii teologici insistă că „consumul e păcătos”, în vreme ce decăderea ambientală e considerată „pedeapsa pentru consumatorism excesiv, lipsă de spiritualitate, risipă”. Ca într-o predică duminicală, concluzia e că ar trebui să ne „pocăim, şi să ne îndreptăm obiceiurile”, Sau, s-ar putea adăuga, să înfruntam pârjolul şi pucioasa.

Nu este aici cazul de-a încerca să rezolvăm profundele probleme ridicate de dezbaterea ecologică – dezbatere filosofică la fel de semnificativă ca aceeainiţiată de către gânditorii iluminişti la începuturile epocii industriale. Important, însă, e să observăm congruenţa dintre părerile eco-teologilor şi revigorarea fundamentali stă, cu profunda sa ostilitate fată de democraţia profană.

O accentuare comună a absoluturilor şi credinţa că ar putea fi necesare restricţii drastice asupra opţiunii individuale (pentru a-i face pe oameni „morali” sau pentru a „proteja mediul ambiant”) indică în ultimă instanţă un atac concertat împotriva drepturilor omului. Într-adevăr, mulţi ambientalişti se îngrijorează făţiş, ei-înşişi, de apariţia Ayatollahilor Verzi sau a „eco-fasciştilor” care-şi impun propria lor marcă de mântuire. Astfel, Bahro avertizează că „în crizele profunde ale omenirii, charisma joaca întotdeauna un rol. Cu cât e criza mai profundă, cu atât va ieşi la iveală o figură charismatică mai întunecată.

(…) Riscul de-a avea sau nu un Adolf verde depinde (…) de cât de departe vor avansa schimbările culturale înainte de următorul Cernobîl”.

Se poate admira integritatea şi creativitatea unui gânditor ca IIici, desigur, nu un fascist în sine, recunoscând totodatăprofundele implicaţii anti-dernocratice ale căutârii sale de absolut, constant, static şi sacrii.

Criticându-i pe eco-teologi, sociologul francez Alain Touraine ne previne:

„Dac?, respingem raţiunea în numele salvării de epuizarea ozonului, vom curta *un* fundamentalism verde, o eco-teocraţie de tip Ayalollahui Khomeirsi”.

Dacă asemenea anxietăţi sună prea exagerate, s-ar putea să merite să ne amintim de mişcarea de tineret *„Wandervogel”* din Germania anilor ’20, unde militează actualmente cel mai intens mişcarea Verde.

„Wandermgel” erau hippie-Verzii Republicii de la Weimar, bântuind peisajul campestru cu rucsacurile, purtând ghitare şi flori, ţinând festivaluri gen Woodstock, insistând pe spiritualitate şi predicând întoarcerea în sânul naturii.

Zece ani mai târziu, Hitler era la putere. Şi Hitler exalta valorile preindustriale, zugrăvind utopia nazistă ca un loc unde „fierarul bate din nou la nicovala sa, iar fermierul păşeşte în urma plugului”. Cu cuvintele profesorului J.P. Stern de la Uni verşi ty Collège din Londra, Hitler evoca „o idilă rustică preindustrială”. Ideologii hitlerişti proslăveau încontinuu;, organicul”, îndemnau la formă fizică bună şi foloseau analogii biologice pentru a justifica ura rasială cea mai perversă. „Sute de mii de tineri au trecut prin Mişcarea de Tineret”, scrie George L. Mosse în „Criza ideologiei germane” 160, „şi mulţi dintre ei n-au găsit foarte dificilă acomodarea la propunerile ideologice ale naziştilor”.

Ne putem imagina într-adevăr un Partid Neo-Verde, cu brasarde, centuri Sam Browne şi cizme înalte, pornind să-şi impună propria optică despre natură asupra restului societăţii?

Fireşte că nu, în condiţii normale. Dar dacă condiţiile nu sunt „normale”?

Să ne gândim la consecinţele unei alte eco-catastrofe gen Bhopal, produsă, să zicem, în Seattle, Stuttgart sau Sheffield... urmată de crize back-*to-back în alte* locuri... de confuzie şi corupţie monstruoasă în efortul de înlăturare a calamităţii... printre ţipete fundamentaliste că dezastrul a fost trimis de Dumnezeu ca pedeapsă pentru „permisivitate” şi imoralitate.

Să ne imaginăm toate acestea întâmplându-se într-o perioadă de profunde frământări economice. Să ne închipuim un, JBco-Adolf” atractiv, cultivat, care promite nu doar să rezolve criza imediată, ci şi să „purifice” societatea materialiceşte, moraliceşte şi politiceşte – cu condiţia de-a i se acorda puteri extra-constituţionale.

Unele dintre actualele discursuri eco-teologice au un parfum absurd, precum şi cele ale Adolf-ului de odinioară şi ale ideologilor săi.

Propagandiştii nazişti exaltau Evul Mediu (în special perioada când Sfântul Imperiu Roman domina Europa), ca pe un timp când *Kultur-a.*

atinsese „cele mai înalte culmi”.

I Astăzi, un „fundi”, sau fundamentalist ecolog englez, scrie într-o – scrisoare către *„Theeconomist” că* „ţelurile «fundi»lor Verzi cămine (...): [sunt de al reveni la o Europă care-a existat în trecutul îndepărtat (...) între căderea Romei şi ascensiunea lui Charlemagne”, în care unitatea de bază a societă ţii „era aşezarea rurală, abia mai mare decât un cătun. (...) Singurul mod al oamenilor de a trăi în armonie cu natura este de a trăi la limita de subzistenţă”.

„Pe Crisis of German Ideology”, Londra: Weidenfeld & Nicolson, 1964 (n.tr.)

Ceea ce eco-medievaliştii în mod normal nu ne spun, este preţul politic… Rareori precizează că democraţia era ostentativ-absentă din acele sate bucolice pe care vor să le emuleze – sate conduse de cea mai crudă patriarhie, control religios al minţii, ignoranţă feudală şi forţă. Aceasta era Ku/ftir-ape care o idealizau naziştii. Nu degeaba a ajuns perioada dintre căderea Romei şi ascensiunea lui Charlemagne cunoscută ca Evul întunecat.

În sine, eco-teologii pot să nu fie luaţi în seamă. Rămân o mică grupare la marginea cea mai îndepărtată a mişcării ambientaliste. Dar ar fi o greşeală să-i considerăm un fenomen izolat sau mărunt. Revirimentul religios şi mişcările Verzi deopotrivă generează fanatici care ar fi fericiţi să desfiinţeze democraţia. La extreme, aceste două mişcări pot converge pentru a impune noi restricţii asupra comportamentului personal şi politic, atât în numele lui Dumnezeu cât şi al Verdeţii. Împreună, ele propulsează o mutaţie de putere spre trecut.

NOII XENOFOBI

O altă caracteristică a satului din Evul întunecat era extrema xenofobie – ura de străini, chiar faţă de aceia din satul vecin. Odată cu apariţia erei coşului-de-fum, loialităţile individuale şi de masă s-au transferat treptat dinspre sat către naţiune. Dar xenofobia, şovinismul, ura faţă de outsider, străin, necunoscut, au continuat să fie unelte ale puterii de stat.

Actuala trecere la o economie bazată pe cunoaştere presupune mai multă interdependenţă extra-naţională decât economia coşului-de-fum pe care o înlocuieşte. Inevitabil, acest lucru restrânge gama acţiunilor independente ale naţiunilor. Ceea ce, la rândul său, duce către o puternică reacţie xenofobă în toate domeniile, de la comerţ la cultură.

Astăzi, guvernele din toată Europa se fortifică împotriva unui asalt al culturii de import, în principal televiziune şi filme, datorită integrării pieţei europene. Le irită în special emiterea ştirilor de către străini.

„Le Monde” acuză că planul Comunităţii Europene pentru *„Televiziunea fără frontiere”* „riscă să accelereze implantarea producătorilor şi distribuitorilor anglo-saxoni care au luat conducerea decisivă în creaţia reţelelor paneuropene”.

Europenii sunt neliniştiţi de planurile unei reţele marocane de a începe transmisii în arabă prin satelit către cei peste 11.000.000 de emigranţi islamişti veniţi în Europa din Africa de Nord. Preocuparea s-a adâncit odată ce fundamentaliştii musulmani – ai înregistrat succese în alegerile din Algeria profană.

Acest lucru, însă, nu e decât o aluzie la ceea ce urmează. Tehnologia sateliţilor şi alte noi instrumente informative fisurează larg culturile naţionale. După părerea expertului în sateliţi Dan Goldin de la T.R.W., ar putea veni ziua când receptoarele de satelit la domiciliu se vor putea vinde la doar o fracţiune din actualul lor preţ, oricum redus deja, milioane de oameni din toată lumea putând recepţiona transmisii din străinătate – un spectacol de varietăţi brazilian, un buletin de şuri nigerian, o dramă sudeoreeană, un program de propagandă libian. Aceste comunicaţii încrucişate, însă, ameninţă „identitatea naţională” pe care guvernele caută s-o conserve şi s-o propage în propriile lor scopuri.

Când temerile de dezrădăcinare culturală sunt intensificate de imigrarea pe scară largă, identitatea devine un subiect exploziv.

Promotorii unei unice pieţe europene, insistând pentru deschiderea. frontierelor în calea capitalului, a culturii şi a oamenilor, caută să înlocuiască sentimentele naţionaliste cu „supra-naţionalismul”.

Dar tocmai fiindcă noua economie devine tot mai global integrată, exportând şomaj, poluare şi cultură alături de produse şi servicii, vedem o contra-reacţie crescândă şi reînvierea nationalismului în lumea *high-tech.*

Mişcarea Le Pen-istă din Franţa, cu furibunda ei propagandă antiarabă, condusă de un fost legionar care califică drept „un aspect minor" camerele de gazare naziste, apelează la emoţiile xenofobe viscerale.

Partidul său deţine zece fotolii în Parlamentul European.

Partidul Republikaner din Germania de Vest, format de un fost subofiţer Waffen-SS, Franz Schoenhuber, nu atacă numai muncitorii turci emigranţi, ci chiar şi etnicii germani emigraţi din Polonia şi Uniunea Sovietică, care chipurile le răpesc slujbele, locuinţele şi pensiile „germanilor adevăraţi"… Având legături cu Le Pen-iştii din Franţa şi partidele extremiste din restul Europei, Republikaner-ii au câştigat unsprezece fotolii în legislativul din Berlinul de Vest, în 1989, şi şase în Parlamentul European.

Sub stindarde proclamând „Germaniaprima", Schoenhuber, la fel ca Hitler după Tratatul de la Versailles, portretiza Germania, actualmente una dintre cele mai bogate ţări ale lumii – drept o naţiune „victimă".

Schoenhuber, conform celor scrise în *„The Wall Street Journal" de* către respectatul analist german Josef Joffe, a lansat o „chemare la arme împotriva restului lumii, care caută să oprime Germania încătuşând-o de trecut" – ceea ce însemna că lumea nu lăsa Germania să uite ravagiile lui Hitler. (Schoenhuber a părăsit între timp partidul, considerându-l prea extremist.)

Orice ţară ciomăgită la nesfârşit pentru păcatele unei generaţii mult anterioare poate să se aştepte în cele din urmă, fireşte, la o contrareacţie, o reafirmare a mândriei naţionale. Dar mândrie pentru ce? în loc de a îndemna

Germania să devină un lider mondial în a-şi dezvolta o democraţie mai avansată, proprie secolului XXI, neo-naţionaliştii fac apel la multe dintre patologiile an ţi-democratice din trecutul Germaniei, oferind astfel ţărilor învecinate motive temeinice de a nu dori ca Germania să-şi uite crimele.

Odată cu prăbuşirea Zidului din Berlin şi reunificarea de facto a Germaniei aproape realizată, ceea ce se întâmplă la Bonn şi Berlin (urmând a redeveni curând, fără-ndoială, capitala ţării), are ramificaţii prin întreaga Europă, şi mulţi oameni de pe tot cuprinsul continentului îi urmăresc atenţi pe Republikaner-i.

Dar mişcări naţionaliste similare se găsesc prin toată Europa de Vest, din Belgia până în Italia şi Spania, oriunde comunicaţiile, cultura în flux liber şi emigranţii care trec graniţele ameninţă vechile concepţii naţionaliste.

Resurgenţa xenofobiei agitându-şi drapelele, însă, nu se limitează numai la Europa. Şi în Statele Unite există o reacţie naţionalistă în creştere.

Stimulaţi de teama că America e în declin economic şi militar, obosiţi să li se tot spună că sunt prea imperialişti, materialişti, violenţi, inculţi etc – etc, chiar şi americanii în mod normal apolitici devin receptivi la demagogia naţionalistă.

Sentimentele anti-emigraţie se înfierbântă, încurajate de ecoextremişcii care declară că influxul de emigranţi mexicani e vătămător pentru mediul ambiant al S.U.A. Acest nativism renăscut, însă, nu e decât o manifestare a unui nou naţionalism cu drapele.

Sentinţa Curţii Supreme, în 1990, proclamând că arderea unui drapel e o formă a libertăţii politice de expresie, apărată de Declaraţia Drepturilor Omului a S.U.A., a dus la o revărsare de emoţii incendiare. Emisiunile radio ca//-/nerau asediate de ascultători revoltaţi. Casa Albă a propus imediat revizuirea

Constituţiei pentru a condamna această practică.

O altă indicaţie a noii stări de spirit e ciomăgeala-japonezilor. un sport popular, în ultima vreme, printre protecţionişti şi americanii de rând îngrijoraţi de dezechilibrul comercial şi cumpărarea companiilor şi bunurilor funciare americane de către japonezi.

Între timp, în Japonia se răspândeşte un ultranaţionalism paralel.

Naţionaliştii resurgenţi cer schimbări în constituţie pentru a permite o evoluţie militară mai agresivă. Japonia, spun ei, n-a făcut „nimic de care să-i fie ruşine" în Al. Doilea Război Mondial – opinie care deranjează China şi alte ţări vecine invadate de japonezi. Pentru faptul de-a fi sugerat că împăratul Hirohito ar putea împărţi responsabilitatea celui de AI Doilea Război Mondial, primarul oraşului Nagasaki, Hitoshi Motoshima, a devenit victima unei tentative de asasinat. Un cotidian de mare tiraj, *„Asahi Shimbun",* căruia îi fusese anterior asasinat un reporter, probabil de către naţionalişti, avertizează că asemenea violenţe „vor duce la fascism".

Mai mult, ultranaţionaliştii proclamă că Japonia are un „suflet" şi limbă naţională diferite şi superioare celor ale tuturor celorlalte naţiuni.

Cultul „Yamatoismului", care promovează acest concept al superiorităţii unice, e chemat să alunge doza de pierderea identităţii naţionale rezultată de pe urma occidentalizării postbelice.

Fiind trataţi cu superioritate de către Statele Unite în perioada de după război, sătui de-a mai fi criticaţi de alţii pentru politicile economice care au adus succese răsunătoare, unii japonezi sunt dispuşi să asculte propaganda naţionalistă. Aceasta logoree patriotică merge mână-n mână cu extraordinara influenţă financiară pe scena lumii şi o capacitate militară în rapidă creştere, şi se asociază cu cele mai anti-democratice forţe din societatea

japoneză.

Finalmente, ceea ce face din ampla resurgenţă a naţionalismului un lucru cu adevărat extraordinar este reapariţia ei ca puternică forţă politică în Rusia şi ţările est-europene. De fapt, mai degrabă decât ca revolte democratice, frământările din Europa de Est ar putea fi la fel de bine descrise ca răscoale naţionaliste printre naţiunile încovoiate timp de aproape o jumătate de secol sub voinţa sovietică.

Reîncadrarea conceptului de „naţiune” este una din cele mai emoţionale şi importante sarcini pe care o are de înfruntat lumea în deceniile decisive care urmează, iar menţinerea controlului naţional asupra anumitor funcţii, mai degrabă decât a le permite să se localizeze sau globalizeze, e un imperativ esenţial. Dar tribalismul şi naţionalismul orb sunt atât primejdioase, cât şi regresive. Iar când sunt legate de noţiunea de superioritate rasială sau primită-de-Ia-Dumnezeu, dau naştere violenţei sau represiunii.

În mod semnificativ, în Rusia, unde pasiunile etnice au clătinat însuşi statul, acestea sunt adesea legate atât de ambientalism cât şi de fundamentalismul religios. Temele ecologice sunt exploatate pentru a stârni sentimente etnice împotriva Moscovei. La Taşkent, o mişcare intitulată Birlik, care a început să blocheze construirea unei uzine de produse electronice, şi-a asumat o coloratură islamică fundamentalistă.

Chiar mai semnificativă decât crescândele revendicări de autonomie sau independenţă ale minorităţilor etruce din ţările baltice, Armenia, Azerbaidjan, Georgia şi alte părţi ale fostei U.R.S.S., este avântul de etrficism în sânul populaţiei dominante a Marii Rusii. Scriind despre Tolstoi, istoricul Paul Johnson a descris naţionalismul rusesc în termeni care se pot aplica şi astăzi. Era, spune Johnson, un „spirit şovin, convingerea

că ruşii ar fi un neam deosebit, cu calităţi morale unice (personificate în omul de la ţară) şlun rol stabilit de Dumnezeu pentru a-l îndeplini în lui ne.

Această atitudine e exprimată într-o formă extremă de actuala organizaţie antisemită şi anti-străină Pamyat, care-şi revendică treizeci de branşe în toată Rusia. În 1990 existau 20.000 de membri numai la Moscova, întreţinând legături strânse atât cu armata cât şi cu K.G.B.

— U1, şi beneficiind şi de sprijinul oficialităţilor de nivel mijlociu. Mai multe dintre personalităţile literare şi culturale de prestigiu ale Rusiei sunt membri ai Pamyat. Organizaţia, având acum de înfruntat punerea sub acuzare penal a pentru incitarea la ură, seamănă cu mişcarea Sutelor Negre, care organiza porgromuri sub domnia Ţarului, la începutul secolului.

Pamyat şi alte grupări similare se auto-portretizează ca fiind interesate doar de conservarea monumentelor străvechi sau de restaurarea mediului ambiant, dar au ca scop recrearea aceleiaşi societăţi cu bază sătească pe care o exaltă fundamentaliştii Verzi. Unii insistă pentru o revenire la monarhia ţaristă, legată de ortodoxismul religios.

Asemenea lui Schoenhuber în Germania, care neagă antisemitismul dar emite minciuni hitleriste despre evrei, Pamyat se proclamă inocentă, însă rosteşte diatribe virulente împotriva „Sionismului internaţional şi francmasoneriei", iar membrii săi ameninţă cu pogromuri.

Un manifest Pamyat îi înfierează pe toţi aceia care au „redus bisericile, templele, mănăstirile şi mormintele eroilor naţionali ai Patriei" şi au „redus ecologia ţării la o stare catastrofală". Îndeamnă la o masivă reîntoarcere spre pământ – „Jos cu oraşele-gigant!" – şi la o reînviere a „instituţiei seculare a plugăritului". 161

Găsim aici, aşadar, etnicismul xenofob legat în mod explicit de fundamentalismul religios şi eco-medievalism –

toate trei într-un singur pachet al Evului întunecat.

Este o convergenţă combustibilă de forţe care ar putea exploda în faţa democraţiilor oriunde există acestea în prezent. În cel mai rău caz, conjură imaginea unui stat rasist sau tribal, eco-fascist, teologic – reţetă maximală

161 Făcând abstracţie de cele câteva elemente minore proprii realităţii anului 1990 şi depăşite în timp, remarcăm caracterul vizionar al analizei, confirmat după doar cinci ani de evoluţie a evenimentelor (n, tr.) pentru suprimarea drepturilor omului, a libertăţii religiei şi a proprietăţii private.

Un asemenea stat pare greu de imaginat – decât, poate, ca rezultat al unor imense crize şi tragedii, al unui eco-spasm combinând catastrofele ecologice cu vastele crize economice, teroarea sau războiul.

Dar nu avem nevoie să ne imaginăm cel mai sumbru scenariu pentru a simţi un fior prin oase. Nu sunt necesare asemenea mişcări, sau o convergenţă a lor, pentru a acapara controlul unui stat în scopul de a îngrădi cu sălbăticie sau a distruge o formă de democraţie care, chiar şi în naţiunile *bigh-tech,* este deja fragilă datorită crescândei sale desincronizări cu societatea şi economia ce tocmai iau fiinţă.

Guvernele controlate sau influenţate masiv de către extremişti care pun înaintea valorilor democratice propria lor marcă de religie, ecologie sau naţionalism, nu vor rămâne mult timp democratice.

Sistemul avansat de creare a avuţiei care se propagă în prezent prin lume deschide ocazii extinse democraţiei. Pentru prima oară, după cum am văzut, face din libertatea de expresie nu doar un bun politic, ci şi o necesitate economică. Dar, odată ce vechea societate industrială intra în agonia sa finală, sunt create contraforţe care ar putea distruge atât democraţia, cât şi opţiunea pentru progres economic.

Pentru a salva atât dezvoltarea, cât şi democraţia, sistemele politice trebuie să sară într-un nou stadiu, după cur-Jace economia propriu-zisă.

Indiferent ce enorme provocări pot fi întâlnite, acestea vor decide dacă supremul powershift care se apropie va proteja sau va înrobi individul.

În Era Powershift care ne aşteaptă, principala lupta iodeologică nu va mai avea loc între democraţia capitalistă şi totalitarismul comunist, ci între democraţia secolului XXI şi obscurantismul secolului al XI-lea.

PARTEA A ŞASEA
POWERSHIFT-UL PLANETAR
„FACTORUL K" GLOBAL

Puţine transferuri de putere în timp de pace au fost atât de dramatice ca acelea care urmează rapidei dezintegrări a cândva-monolitului bloc sovietic. Dintr-odată, o imensă putere, centralizată la Moscova timp de aproape o jumătate de secol, s-a comutat cu repeziciune înapoi la Varoşvia, Praga, Budapesta, Bucureşti şi Berlin. În câteva luni scurte şi spectaculoase, „Estul" s-a făcut ţăndări.

O a doua mutaţie a însoţit spargerea aşa-zisului „Sud". L.D.C.-urile, sau „ţările în curs de dezvoltare" 162, n-au putut forma niciodată un front cu adevărat unit vis-à-vis de lumea industrializată, în pofida eforturilor începute demult, la conferinţa din Bandung, Indonezia, în 1955. În anii '70, Naţiunile Unite răsunau de discursuri despre nevoile comune ale „Sudului". S-au lansat programele de schimburi tehnologice „Sud-Sud" şi alte forme de cooperare. Au început campanii de schimbare a termenilor comerciali dintre Nord şi Sud. Puterea se mişca. Dar nu în felul sperat de purtătorii de cuvânt ai unui Sud unit.

Ceea ce s-a întâmplat în schimb a fost divizarea LD. C.-urilor în grupări distincte, cu nevoi foarte diferite. Una constă din ţări disperat de sărace, încă dependente în

mare măsură de munca ţărănească a Primului Val. Altă grupare include ţări – ca Brazilia, India şi China – care sunt puteri industriale ale celui de AI Doilea Val realmente importante, dar înşeuate cu populaţii vaste care încă luptă pentru subzistenţa proprie agriculturii preindustriale. În sfârşit, mai există naţiunile ca Singapore, Taiwan şi Coreea de Sud, care şi-au desăvârşit virtualmente industrializarea şi înaintează rapid spre înalta tehnologie din Al. Treilea

162 (în orig.) „fess *devetoped countries"* = (Ki.) „ţări mai puţin dezvoltate" (n.tr.).

Termenul de „mai puţin dezvoltat" este o eroare terminologică arogantă, întrucât multe LX>. C. – un au o înaltă dezvoltare culturală şi în alte sensuri. Un, termen mai adecvat ar fi „mai puţin dezvoltate economic", sens în care va fi folosit aici (n.a.)

Val. Dacă puterea din Blocul Răsăritean s-a scindat, acelaşi lucru s-a întâmplat şi cu puterea din aşa-numitul Sud.

Al treilea imens transfer de putere a constat în emergenţa Japoniei şi a Europei ca rivali ai Statelor Unite, ducând la biper-concurenţă, fiecare luptând să domine secolul XXI. Aşa-zisul Occident, de asemenea, în prezent se dezmembrează.

Câtă vreme politicienii, diplomaţii şi presa încă mai tratează aceste transferuri de putere ca pe nişte fenomene net separate, între toate trei există o conexiune profundă. Structura globală care reflecta dominanţa puterilor industriale ale celui de AI Doilea Val s-a sfărâmat ca o sferă de cristal sub lovitura unui baros.

Firesc, asemenea vaste evoluţii istorice au rădăcini multiple şi nicio explicaţie izolată nu le poate satisface complet. A reduce istoria la oricare unică forţă sau factor înseamnă a ignora complexitatea, şansa, rolul indivizilor şi multe alte variabile. Dar, pe acelaşi principiu, a privi istoria ca pe o succesiune de accidente amorfe sau

necorelate e o atitudine la fel de reducţionistă.

Viitoarele configuraţii ale puterii globale nu pot fi întrezărite decât iacă, în loc de a privi fiecare transfer major de putere ca pe un eveniment izolat, identificăm forţele comune care le străbat pe toate. Şi, de fapt; onstatăm că toate aceste trei epocale mutaţii de putere sunt legate strâns le declinul industrialismului şi ascensiunea noii economii bazate pe înnoaştere.

PIRAMIDE ŞI LANSĂRI SPRE LUNĂ

Progresele ştiinţei şi ale tehnologiei de după al doilea război mondial în fost atât de extraordinare, încât aproape că nu mai e nevoie să intrăm în unănunte. Dacă nu s-ar fi întâmplat nimic decât inventarea computerului îi descoperirea A.D.N.-ului, perioada postbelică tot ar putea fi calificată drept cea mai revoluţionară din istoria ştiinţei. Dar, de fapt, s-au întâmplat mult mai multe.

Nu numai că neam îmbunătăţit tehnologiile, dar am început şi săntervenim la nivele tot mai profunde ale naturii, astfel că în loc de a mai ucra cu hălci grosolane de materie, putem, acum crea un strat de material Hât de incredibil de subţire. Încât, cu cuvintele revistei „*Science*”. electronii din el se deplasează literalmente în doar două dimensiuni”, îtem trasa linii late doar de 20 de miliardimi de metru. Curând vom fi: apabili să asamblăm lucrurile atom cu atom. Acesta nu este „progres”, ci evoluţie.

Academia Naţională de Inginerie a S.U.A. Înşimia în 1989 cele zece realizări inginereşti pe care ea le considera principalele ca importanţă din ultimii douăzeci şi cinci de ani. Lista începea cu aselenizarea lui Apollo, pe care o amplasa în istorie alături de piramidele egiptene. Urma dezvoltarea sateliţilor, microprocesoarele, laserele, jumbo-jetul, produsele ingineriei genetice şi alte izbânzi. De la începutul anilor ’50, când a început să încolţească în Statele Unite noul sistem de creare a avuţiei, oamenii, pentru prima oară în istorie, au deschis drumul spre stele,

au identificat programul biologic de viaţă şi au inventat instrumente intelectuale la fel de importante ca scrisul. Acesta constituie un uluitor set de realizări într-un interval cuprinzând o singură generaţie.

Dar nu numai cunoaşterea ştiinţifică sau tehnologică a făcut, sau e pe cale să facă, paşi remarcabili. În toate domeniile, de la teoria organizatorică la muzică, de la studiul ecosistemelor la înţelegerea noastră asupra creierului, în lingvistică şi teoria învăţăturii, în studiile non-echilibrului, ale haosului şi structurilor disipaţive, baza de cunoştinţe se revoluţionează.

Şi chiar în timp ce se întâmplă acest lucru, cercetătorii concurenţi în domenii ca reţelele neurale şi inteligenţa artificială furnizează noi cunoştinţe despre cunoaşterea însăşi.

Aceste progrese transformatoare, aparent îndepărtate de lumea diplomaţiei şi a politicii, sunt de fapt inevitabil legate de erupţiile geopolitice ale prezentului. Cunoaşterea este „Factorul K” al luptelor globale pentru putere.

ECONOMIA HAINELOR-DE-QATA

Să ne gândim, de exemplu, la implicaţiile factorului de cunoaştere pentru puterea sovietică.

Istoricul powershift actual, după cum am văzut, a făcut ca două dintre sursele fundamentale ale puterii – violenţa şi bogăţia – să fie tot mai dependente de cea de-a treia sursă: cunoaşterea. Datorită răspândirii tehnologiilor bazate pe cunoaştere şi a relativ liberei circulaţii a ideilor, Statele Unite, Europa şi Japonia au putut lăsa naţiunile socialiste în urmă ca economie. Dar aceleaşi tehnologii au făcut posibil un salt uriaş şi în puterea militară.

În zilele noastre, un avion de luptă e echivalentul unui computer cu aripi. Eficacitatea sa depinde aproape în întregime de cunoştinţele împachetate în avionica163 şi armamentul său – şi în creierul pilotului. În

163 Ştiinţa şi tehnologia electronică în conjuncţie cu aeronautica şi astronautica (n.tr.)

1982, planificatorii militari sovietici au suferit un caz colectiv de ulcere când optzeci de MIG-uri de luptă de construcţie sovietică, folosite de sirierp, au fost distruse de piloţii israelieni, care n-au pierdut nici măcar un singur avion. Nici tancurile de fabricaţie sovietică nu se descurcau prea bine în faţa blindatelor israeliene.

Chiar dacă avea oameni de ştiinţă militari strălucitori şi bombe atomice destule ca să incinereze lumea, U.R.S.S.-ul nu putea ţine pasul în cursa spre armamentul convenţional de tehnologie super-evoluată sau în goana după sisteme de apărare strategică. Crescânda sofisticare a armelor convenţionale bazate pe informatică (şi care, în fond, nu sunt deloc convenţionale) ameninţa superioritatea sovietică pe terenul Europei de Est.

Între timp, Iniţiativa de Apărare Strategică164 (S. D. I.) ameninţa să conteste valoarea rachetelor sovietice cu rază mare de acţiune. Criticii S.D.I. se plângeau că nu va putea funcţiona niciodată. Dar simpla ei posibilitate a alarmat Moscova. Dacă S.D.J. putea, efectiv, să blocheze toate misilele nucleare sovietice înainte de a lovi Statele Unite, atunci acestea deveneau inutile. Asta ar mai fi însemnat şi că Statele Unite puteau lansa un atac nuclear incipient fără teama de represalii. Dacă, pe de altă parte, după cum şi este mai rezonabil, S.D.I. nu era decât fracţional aplicabilă, blocând unele focoase nucleare dar nu pe toate, planificatorii sovietici rămâneau întrebându-se care fracţiune din rachetele S.U.A. aveau să supravieţuiască. În ambele cazuri, S.D.I. ridica miza jocului şi făcea ca recurgerea teoretică a sovieticilor la armele nucleare, niciodată prea probabilă, să devină şi mai riscantă pentru Moscova.

Pe pământ şi în spaţiu, deci, sovieticii se confruntau cu o dublă ameninţare.

Având în faţă toate aceste realităţi dezmeticitoare, plus propriul său declin economic, Moscova a tras concluzia raţională că nu-şi mai putea proteja pe cale militară perimetrul est-european, decât cu preţul unor cheltuieli inacceptabile şi fabuloase. Atât din motive economice cât şi militare, aşadar, a devenit necesară o reducere a angajamentelor sale imperiale.

În cele din urmă, ceea ce le-a pus capac sovieticilor nu au fost armele sau economia, ci factorul K – noile cunoştinţe de care sunt acum tot mai dependente atât forţa militară, cât şi puterea economică.

Acelaşi factor K ajută să se explice fragmentarea „ţărilor dezvoltate" şi ascensiunea a trei grupări distincte între ele. De exemplu, odată ce economiile cele mai avansate au început să treacă la tehnologii bazate pe computere şi informaţii, oferind produse cu valoare adăugată tot mai mare, ele au transferat o mare parte din vechile operaţiuni bazate pe muşchi, mai

164 (în orig.) *Strategic Defense Initiative* (n.tr.)

puţin intensive informaţional, unor ţări ca Taiwanu], Coreea de Sud, Singapore, iar acum şi Thailanda şi altele. Cu alte cuvinte, în timp ce Europa, Japonia şi Statele Unite treceau la formele de făurire a avuţiei proprii celui de AL Treilea Val, ele pasau sarcinile tip Al. Doilea Val altui set de naţiuni. Acest lucru le-a grăbit industrializarea şi au lăsat în urmă celelate LJJ. C. – un.

(Multe dintre aceste „economii recent industrializate" 165, sau N.I.E.-uri, aleargă acum la rândul lor să-şi amaneteze procesele din Al. Doilea Val unor ţări şi mai sărace, şi mai înapoiate economic – împreună cu poluarea de rigoare şi alte dezavantaje – în vreme ce ele, de asemenea, încearcă să efectueze tranziţia spre o producţie bazată mai intensiv pe cunoaştere.) Diferitele viteze de dezvoltare economică au despărţit L.D.C. urile între ele.

Iar cât despre rivalitatea inter-capitalistă dintre Europa, Japonia şi Statele Unite, fabuloasele succese ale politicii americane post-belice, care a promovat reconstrucţia atât a economiei europene cât şi a celei japoneze, le-a ajutat pe amândouă să-şi restaureze structurile industriale distruse.

Aceasta a însemnat şansa unui nou început şi ocazia de a înlocui vechile maşini antebelice cu cea mai sclipitoare tehnologie nouă, încă necesară pentru a-şi amortiza baza industrială existentă.

Dintr-o varietate de motive, inclusiv o cultură orientată spre viitor şi stimularea economică regională rezultată din Războiul din Vietnam, precum şi, desigur, datorită zguduitoarei munci grele şi a creativităţii generaţiei sale post-belice. Japonia a făcut un mare salt înainte. Cu ochii aţintiţi permanent spre secolul XXI, cu cultura punând mereu accentul pe importanţa educaţiei, a informaţiilor de afaceri şi cunoaşterii în general, Japonia a acaparat computerele şi toate derivatele lor din tehnologia electronicii şi a informaticii cu o patimă aproape erotică.

Rezultatele economice, în timp ce Japonia tranzita de la vechiul sistem de creare a avuţiei la cel nou, au fost năucitoare – dar au aruncai ţara în inevitabila competiţie cu Statele Unite. La rândul ei, o Europă înfricoşată s-a lansat cu avânt spre integrarea economică şi politică, după ani întregi de trândăvie.

Vom reveni mai târziu asupra acestor evoluţii, deocamdată fiind esenţial doar să recunoaştem că, la fiecare pas, noul sistem de creare a avuţiei bazat pe cunoaştere a fost fie o contribuţie majoră, fie o cauză fundamentală a marelui transfer istoric de putere care dă acum o nouă formă lumii noastre. Implicaţiile globale ale acestui fapt, după cum vom vedea mai departe, sunt uluitoare.

165 (în orig.) „Ne*wlyindustrializedeconomjes” (năx.)*

RAPIDUL ŞI LENTUL

Unul dintre cele mai mari dezechilibre actuale din lume desparte ţările bogate de cele sărace. Această distribuire inegală a puterii, care afectează viaţa a miliarde de semeni de-ai noştri, se va transforma curând, odată cu răspândirea noului sistem de creare a avuţiei.

De la sfârşitul celui de AI Doilea Război Mondial, lumea a fost scindată între capitalism şi comunism, între Nord şi Sud. Astăzi, pe când aceste vechi diviziuni scad ca semnificaţie, se iveşte una nouă.

De-acum încolo, lumea va fi împărţită între rapid şi lent.

A fi rapid sau lent nu e o simplă chestiune metaforică. Economii întregi sunt fie rapide, fie lente. Organismele primitive au sisteme nervoase lente. Sistemul nervos uman, mai evoluat, procesează mai rapid semnalele.

Acelaşi lucru este valabil şi pentru economiile primitive sau evoluate.

Istoriceşte vorbind, puterea s-a transferat de la lent către rapid – indiferent că vorbim despre specii sau despre naţiuni.

În economiile rapide, tehnologia avansată accelerează producţia. Dar acesta e cel mai nesemnificativ aspect. Pasul lor e determinat de viteza tranzacţiilor, de timpul necesar pentru a lua decizii (mai ales în privinţa investiţiilor), de viteza cu care sunt create noile idei în laboratoare, de ritmul aplicării lor pe piaţă şi, mai presus de orice, de repeziciunea cu care pulsează prin sistemul economic datele, informaţiile şi cunoştinţele.

Economiile rapide generează avuţie – şi putere – mai repede decât cele lente.

Prin contrast, în societăţile ţărăneşti, procesele economice decurg într-un ritm îngheţat. Tradiţia,

ritualurile şi ignoranta limitează opţiunile socialmente acceptabile. Comunicaţiile sunt primitive; transporturile, restrânse. Înainte de-a se fi înfiinţat *sistemul* de piaţă ca instrument pentru luarea de decizii în investiţie, tradiţia guverna hotărârile tehnologice. Iar tradiţia, la rândul ei, se baza pe „reguli sau tabuuri pentru a conserva tehnicile productive care se dovediseră aplicabile asupra cursului lent al evoluţiei biologice şi culturale”, după cum constată economistul Dan Lavoie.

Cu majoritatea oamenilor trăind strict la limita subzistenţei, experimentul era periculos, inventatorii erau suprimaţi, iar progresele în metodele de creare a bogăţiei interveneau atât de încet, încât abia dacă erau perceptibile, de la o viaţă de om la alta. Momentele de inovaţie erau urmate de perioade de stagnare ce păreau seculare.

Explozia istorică pe care o numim acum revoluţia industrială a accelerat metabolismul economic. Drumurile şi comunicaţiile s-au îmbunătăţit. Întreprinzătorii având ca motivaţie profitul căutau activ noi inovaţii. Erau introduse tehnologii bazate pe forţa brută. Societatea avea un surplus mai mare pe care să se fundamenteze, reducând riscurile sociale ale experimentării. „Cu actuala experimentare tehnologică atât de puţin costisitoare”, subliniază Lavoie, metodele productive [s-ar putea] schimba mult mai rapid”.

Toate acestea, însă, nu fac decât să pregătească decorul pentru economia supra-simbolică ultrarapidă de mâine.

Codul de bare pe pachetul de Marlboro, computerul din camionul Federal Express, scannerul de la casa de marcat Safeway, tellerul automat al băncii, răspândirea reţelelor extra-inteligente de date pe tot întinsul planetei, roboţii acţionaţi prin telecomandă, informaţionalizarea capitalului, toate sunt paşi preliminări în formarea

economiei secolului XXI care va opera cu viteze apropiate de timpul-real.

La momentul cuvenit, întregul ciclu de creare a avuţiei va fi mqnitorizat arunci *când se întâmplă.*

Continuul feedback va curge din senzori încorporaţi în tehnologia inteligentă, de la scannerele optice din magazine şi de la transmiţătoarele din maşini, avioane şi nave, care trimit semnale sateliţilor astfel ca managerii să poată urmări amplasamentul în schimbare al tuturor vehiculelor, în fiecare moment. Aceste informaţii vor fi combinate cu rezultatele continuelor sondaje asupra oamenilor şi informaţii din mii de alte surse.

Efectul de acceleraţie, făcând ca fiecare unitate de timp economisit să fie *mai* valoroasă decât cea dinainte, creează astfel o buclă de feedback pozitivă care accelerează acceleraţia.

I Consecinţele acestui fenomen, la rândul lor, nu vor fi doar jevoluţionare, ci revoluţionare. Întrucât munca în timp-real, managementul şi finanţele vor fi radical diferite chiar de cele mai avansate metode de astăzi. Chiar şi acum, însă, cu mult înainte să se fi realizat operaţiunile în câmp-real, timpul însuşi a devenit un factor de producţie tot mai critic. Ca jezultat, cunoaşterea e folosită pentru a comprima intervalele de timp.

Această accelerare a reacţiilor neurale economice în naţiunile de înaltă tehnologie produce consecinţe încă neobservate pentru economiile de joasă tehnologie sau non-tehnologice.

Căci cu cât devine timpul mai valoros, cu atât rămân mai nevaloroşi factorii tradiţionali de producţie, ca materia primă şi munca. Iar aceştia, în majoritate, sunt ceea ce vând acele ţări.

După cum vom vedea imediat, efectul de accelerare va transforma toate strategiile prezente de dezvoltare economică.

Întoarcerea acasă

Noul sistem de a face avuţie constă dintr-o reţea globală, în expansiune, de pieţe, bănci, centre de producţie şi laboratoare, în comunicare instantanee unele cu altele, schimbând încontinuu enorme – şi mereu crescânde – fluxuri de date, informaţii şi cunoştinţe.

Aceasta este economia „rapidă" de mâine. Noua maşină de creat avere, accelerativă şi «ursă a progresului economic. Ca atare, ea este şi sursa unor mari cantităţi de putere. A fi decuplat de ea ar însemna să fii exclus din viitor.

Totuşi, aceasta e soarta cu care se confruntă multe dintre „L. D.C. urile", sau „ţările în curs de dezvoltare", de azi.

Pe măsură ce principalul sistem al lumii de creare a avuţiei câştigă viteză, ţările care ar dori să vândă vor trebui să acţioneze în ritmul celor aflate în poziţia de a cumpăra. Asta înseamnă că economiile lente vor trebui să-şi accelereze răspunsurile neurale, sau să piardă contracte şi investiţii – dacă nu chiar să abandoneze complet cursa.

Primele semne ale fenomenului sunt deja detectabile.

În anii ’80, Statele Unite au cheltuit 125.000.000.000 $ pe în pentru îmbrăcăminte. Jumătate din aceasta provenea din fabrici cu mână de lucru ieftină, presărate prin toată lumea, din Haiti până în Hong Kong. Mâine, o mare parte din această muncă va reveni în Statele Unite. Motivul este viteza.

Desigur, impozitele, ratele de schimb valutar şi alţi faeton în permanentă schimbare continuă să influenţeze afacerile când se fac investiţii în străinătate sau se iau decizii de achiziţie. Dar, în perspectivă, mult mai importante sunt schimbările din structura costurilor. Aceste schimbări, parte a tranziţiei spre noul sistem de creare a avuţiei, trimit deja fabricile şi contractele fugare înapoi acasă, în Statele Unite, Japonia şi Europa.

Corporaţia Tandy, fabricant şi detailist major de produse electronice, şi-a cumpărat nu demult producţia de Computere Color Tandy, din Coreea de Sud înapoi în Texas. Câtă vreme fabrica asiatica era automatizată, fabrica din Texas funcţiona pe bază de flux „absolut continuu" şi avea echipamente de testare mai sofisticate. În Virginia, Tandy a instalat o uzină automatizată fărâmâna-omului, pentru a produce cinci mii de monturi de difuzor pe zi. Acestea îi aprovizionează pe fabricanţii japonezi, care înainte le obţineau prin muncă ieftină în Caraibe.

Industria computerelor este, desigur, extrem de-rapidă. Dar chiar şi în cadrul unei industrii mai lente, Compania Arrow, una dintre cele mai mari producătoare de cămăşi din S.U.A., şi-a transferat recent 20% din fabricaţie înapoi în Statele Unite, după cincisprezece ani de aprovizionare din străinătate. Frederick Atkins Inc., cumpărător pentru magazinele universale americane, şi-a mării achiziţiile interne de la 5% la 40% în trei ani.

Aceste transferuri pot fi puse, cel puţin parţial, pe seama importanţei crescânde a timpului în economie.

JXoua tehnologie, „raportează revista, *JForbes"* „Je oferă fabricanţilor interni de vestimentaţie un avantaj important faţă de concurenţii lor asiatici. Datorită tendinţelor capricioase ale modei şi practicii de a schimba stilurile chiar şi de câte şase ori pe an, detailiştii vor să poată menţine inventare scăzute. Aceasta impune un răspuns rapid din partea producătorilor vestimentari care pot oferi modificări radicale repezi pe loturi mai mici; în toate stilurile, mărimile şi culorile. Furnizorii asiatici, aflaţi la jumătate de glob distanţă, cer în mod tipic comenzile cu trei luni în avans sau chiar mai mult.

Dimpotrivă, Benetton Group din Italia livrează re-comenzi la mijlocul sezonului, în doar două-trei săptămâni. Datorită reţelei sale electronice, Haggar Apparel din Dallas e acum capabil să-şi reaprovizioneze cu pantaloni

cei 2.500 de clienţi la fiecare trei zile, în loc de şapte săptămâni, cât îi trebuiau altă dată.

Comparaţi aceasta cu situaţia pe care o au de înfruntat fabricanţii din China, care din întâmplare au nevoie de oţel.

În 1988, China suferea de cele mai grave penurii de oţel cunoscute vreodată. Totuşi, cu fabricanţii cerând insistent materie primă, 40% din produsul anual total al ţării rămânea încuiat în magaziile Corporaţiei Generale de Depozitare şi Transporturi166 (S. T.G. C.). De ce? Fiindcă

166 (în orig.) *Storage and TmnsportatiOB General Corporation (*n.tr.)

această întreprindere – oricât de incredibil ar putea să le pară cetăţenilor din economiile rapide – nu face livrări decât de două ori pe an.

Faptul că preţurile la oţel zburau până la cer, că penuria crea o piaţă neagrii, că frauda se răspândise pe scară largă şi companiile care aveau nevoie de oţel erau la un pas de criză nu însemna nimic pentru administratorii S.T. G.C. Organizaţia pur şi simplu nu era reglată spre a face livrări mai frecvente. Câtă vreme acesta e fără îndoială un extemplu de caz extrem, nu este totuşi izolat. Un „mare zid" desparte rapidul de lent, iar zidul acesta se înalţă tot mai sus pe zi ce trece.

Acest mare zid cultural şi tehnologic este cel care explică, în parte, ritmul ridicat al eşecurilor din proiectele asociate dintre ţările rapide şi cele lente.

Multe tranzacţii se năruie când furnizorul dintr-o ţară lentă nu reuşeşte să satisfacă termenele promise. Pasul diferit ai vieţii economice în cele două lumi creează tensiune statică inter-culturală. Oficialităţile din ţara cea lentă, în mod tipic, nu apreciază importanţa timpului pentru partenerul din ţara rapidă – sau de ce contează atât de mult. Cererile de viteză par nerezonabile, arogante. Totuşi, pentru partenerul din ţara rapidă, nimic nu e mai

important. Livrarea amânată e aproape la fel de nocivă ca o livrare negată.

Preţul crescând al neîncrederii, al nesfârşitelor negocieri, al urmăririi şi monitorizării inadecvate şi al răspunsurilor târzii faţă de cererile de informaţii actuale la moment, scade şi mai mult valoarea competitivă a muncii musculare din economiile lente.

La fel se întâmplă cu cheltuielile care rezultă din amânări, timpi morţi, neregularităli, încetiniri birocratice şi luări lente de decizii – ca să nu mai menţionăm plăţile corupte pretinse adesea pentru a grăbi mersul lucrurilor.

În economiile avansate, viteza de decizie devine un factor critic. Unii funcţionari se referă la inventarul de „decizii în proces”, sau „D J. P.-uri”, ca un cost important, similar cu „munca în progres”. Încearcă să înlocuiască luarea secvenţială a deciziilor cu „procesarea paralelă”, care rupe legăturile cu birocraţia. Vorbesc despre „viteza spre piaţă”, „răspunsul rapid”, „ciclul de timp scurt” şi „concurenţa pe bază de timp”.

Precizia tot mai mare a sincronizării cerută de sisteme ca „livrarea rocmai-la-timp” înseamnă că vânzătorul trebuie să satisfacă necesităţi de programare mult mai rigide şi restrictive decât înainte, astfel încât e mai uşor ca oricând să se încurce lucrurile.

La rândul lor, pe măsură ce cumpărătorii cer livrări din străinătate tot mai frecvente şi punctuale, furnizorii din ţările lente sunt siliţi să menţină inventare mari de stocuri-tampon, pe cheltuială proprie – cu riscul ca produsele stocate să devină rapid depăşite sau nevandabile.

Noul imperativ economic e clar: furnizorii străini din ţările în curs de dezvoltare fie-şi vor perfecţiona propriile tehnologii pentru a întruni standardele de viteză ale lumii, fie vor fi separaţi brutal de pieţe – victime ale efectului de acceleraţie.

PROPRIETATEA FUNCIARA STRATEGICĂ

Probabilitatea ca o mare parte din ţările cele mai sărace ale lumii să fie izolate de economia globală dinamică şi lăsate să stagneze este accentuată de către ceilalţi trei factori puternici care provin, direct sau indirect, din apariţia pe Pământ a noului sistem de creare a avuţiei.

Un mod de a ne gândi la puterea sau neputinţa economică a LD. Curilor este să întrebăm ce au ele de vândut restului lumii. Putem începe cu o resursă rară, pe care numai câteva ţări, la un moment dat, o pot oferi celorlalte: locaţia strategică.

Economiştii nu consideră în mod normal proprietatea funciară strategică din punct de vedere militar o resursă vandabilă, dar pentru multe L.D.C. – un tocmai despre aşa ceva e vorba.

Ţările care caută puterea militară şi politică sunt adesea pregătite să plătească în schimbul ei. Precum Cuba, multe L.D.C. – un şi-au vândut, concesionat sau închiriat locaţia sau agregatele, Uniunii Sovietice, Statelor Unite sau altora, în scopuri militare, politice sau informative. Pentru Cuba, acordarea sovieticilor a unui cap de pod la 90 de mile167 de coasta S.U.A., şi o influenţă sporită asupra Americii Centrale, a adus subsidii anuale de Câte 5.000.000.000 S de. la M™ ™*

Timp de aproape o jumătate de secol, Războiul Rece a însemnat că până şi cea mai săracă ţară (presupunând că era amplasată strategic) avea ceva de vânzare celui mai înalt licitator. Unele, ca Egiptul, au reuşit să-şi vândă favorurile mai întâi unei superputeri, apoi celeilalte.

Dar în vreme ce destinderea tensiunilor americano-sovietice poate fi o veste bună pentru lume în general, evident că este o veste cât se poate de proastă pentru ţări ca Filipinele, Vietnamul, Cuba şi Nicaragua sub sandinişti, după ce fiecare dintre ele şi-a vândut cu succes accesul la

geografia sa strategică. De-acum încolo, e improbabil ca principalii doi mari clienţi de locaţie strategică să mai liciteze unul împotriva celuilalt, ca Odinioară.

Mai mult, pe măsură ce capacităţile logistice cresc, sporeşte numărul aeronavelor şi raza de acţiune a rachetelor, proliferează submarinele şi se

167 Aproape 145 km. (rar.)

accelerează operaţiunile militare de-pod aerian, nevoia de baze în străinătate, de instalaţii pentru depanare şi provizii prepoziţionate intră în declin".

L. D.C.-urile trebuie, aşadar, să prevadă sfârşitul pieţei de vânzare pentru asemenea poziţii strategice. Dacă nu şi le înlocuiesc cu alte forme de sprijin internaţional, se vor îneca miliarde de dolari în fonduri de „ajutoare străine" şi „asistenţă militară" care până acum au şiroit în anumite L.D.C. – un.

Dezgheţul americano-sovietic, după cum vom vedea, este o reacţie a ruşilor faţă de noul sistem de creaţie a averii în naţiunile *high-tech.*

Colapsul pieţei de locaţii strategice e o consecinţă indirectă, chiar dacă marile puteri ale viitorului (oricare or fi acelea) continuă totuşi să amplaseze baze, să instaleze posturi de ascultare prin satelit sau să construiască aerodromuri şi instalaţii submarine pe pământ-străin, „închirierile" vor fi pe perioade mai scurte. Actualele schimbări accelerate fac ca toate alianţele să fie mai subţiri şi temporare, descurajând marile puteri să mai facă investiţii pe termen lung în locaţii fixe.

Războaie, ameninţări şi insurecţii vor izbucni din cele mai neaşteptate locuri. Astfel, armatele marilor puteri vor pune un accent tot mai mare pe forţele mobile, cu desfăşurare rapidă, pe proiecţia puterii navale şi a operaţiunilor spaţiale în locul instalaţiilor fixe. Toate acestea vor coborî şi mai mult puterea de negociere a ţărilor cu locaţii de împrumutat sau închiriat.

În sfârşit, ascensiunea puterii militare japoneze în Pacific va putea foarte bine determina Filipinele şi alte ţări ale Asiei de sud-Est să invite forţele americane sau ale altor ţări pentru a contrabalansa perceptibila ameninţare japoneză, împinsă destul de departe, această ipoteză implică până şi dispoziţia de a *plăti* pentru protecţie, în loc de a cere bani pentru locaţie.

Noi izbucniri de războaie regionale sau violenţe interne pe multe continente vor ţine prospere afacerile cu armament. Dar, orice s-ar întâmpla, va fi tot mai greu să se extragă beneficii de la Statele Unite şi de la ruşi. Acest lucru va deplasa delicata balanţă a puterii în rândul LTJ. Curilor – ca între India şi Pakistan, de exemplu – şi va declanşa mutaţii de putere potenţial-violente *între* LJJ. C. – un totodată, mai ales printre elitele legate strâns (şi uneori prin corupţie) de programele de ajutorare, aprovizionare militară şi operaţiuni informative.

Pe scurt, zilele de glorie ale Războiului Rece s-au încheiat. Urmează transferuri de putere mult mai complexe. Iar piaţa locaţiilor strategice în LJJ. C. – un nu va mai fi niciodată aceeaşi.

DINCOLO DE MATERIILE PRIME

O a doua lovitură afectează pe ţările care-şi bazează planurile de dezvoltare pe exportul materiilor prime en gross, cum ar fi cuprul sau bauxita.

Şi aici, schimbările comutatoare-de-putere aşteaptă imediat după colţ.

Producţia de masă cerea cantităţi mari dintr-un mic număr de resurse.

Prin contrast, odată cu răspândirea metodelor de fabricaţie de-masificatoare, vor fi necesare mult mai multe resurse diferite – în cantităţi mult mai mici.

Mai mult, metabolismul mai rapid al noului sistem de producţie globală mai înseamnă şi că resursele considerate astăzi cruciale pot ca mâine să nu mai aibă nicio valoare –

alături de industriile extractive, Umile feroviare, mine, facilităţi portuare şi alte instalaţii construite pentru a le deplasa. În schimb, gunoaiele inutile de azi pot dobândi deodată mari valori.

Petrolul însuşi era privit ca inutil, până când noile tehnologii, şi mai ales motorul cu combustie internă, aii făcut din el o substanţă vitală.

Titanul era în mare măsură o pulbere albă nefolositoare, până a devenit preţuit în producţia de aeronave şi submarine. Dar ritmul de sosire al noilor tehnologii era lent. Acest lucru, fireşte, nu mai e adevărat.

Supraconductibilitatea, pentru a alege un singur exemplu, va reduce finalmente nevoia de energie, reducând pierderile de tranzit şi, în acelaşi timp, va necesita noi materii prime pentru propria-i realizare. Noile, dispozitive anti-poluante s-ar putea să nu mai depindă de platină. Noile produse farmaceutice pot cere substanţe organice care astăzi sunt fie necunoscute, fie lipsite de valoare. La rândul său, acest factor poate transforma ţări lovite de sărăcie în furnizori importanţi – subminând, totodată, actualii mari exportatori angrosişti.

Mai mult, cu cuvintele lui Umberto Colombo, Preşedintele Comitetului pentru Ştiinţă şi Tehnologie al Comunităţii Europene, „în actualele societăţi avansate şi îmbelşugate, fiecare creştere succesivă în venitul per capita e legată de o mereu mai mică sporire a cantităţilor de materii prime şi energie folosite”. Colombo citează cifre din Fondul Monetar Internaţional, arătând că „Japonia (…) consuma în 1984 doar 60% din materiile prime necesare aceluiaşi volum de produs industrial ca în 1973”. Cunoştinţele avansate ne permit să facem mai mult, cu mai puţin.

Acest lucru întâmplându-se, îndepărtează puterea de producătorii en gross.

Dincolo de toate acestea, cunoştinţele ştiinţifice în

rapidă expansiune sporesc capacitatea de a crea înlocuitori ai resurselor de import.

Într-adevăr, economiile înaintate vor putea fi curând capabile să creeze game întregi de materiale recent specializate ca „nanocompuşii”, virtuâlmente din praful de pejţobă. Cu cât devin naţiunile *high-tech* mai inteligente la rmero-maripularea materiei, cu atât depind mai puţin de importurile de materii prime en gross din străinătate.

Noul sistem al averii e prea proteic, prea rapid în mişcări, pentru a fi afectat de câteva materiale „vitale”. Puterea se va muta, deci, de la producătorii masivi de materii prime spre cei care controlează cantităţile „cu pipeta” de substanţe temporar cruciale, iar dinspre ei către aceia care controlează cunoştinţele necesare pentru a crea noi resurse de novo.

COSTISITOAREA MUNCĂ IEFTINĂ

Toate acestea vor fi destul de grave. Dar a treia lovitură zgâlţâitoare are şanse să lovească L.D.C.-urile şi mai dur, şi-şă schimbe relaţiile de putere între ele şi în interiorul lor.

Încă din fumegânzii zori ai erei industriale, fabricanţii capitalişti au urmărit sfântul graal al muncii ieftine. După al doilea război mondial, vântoarea de surse străine de mână de lucru ieftină a devenit o debandadă, multe ţări în curs de dezvoltare îşi pariau întreg viitorul economic pe teoria că vânzarea propriei mâini de lucru va duce la modernizare.

Unele, precum cei „patru tigri” din Asia de Est – Coreea de Sud, Taiwan, Hong Kong şi Singapore – chiar au câştigat pariul. Au fost ajutate tot timpul de o puternică etică a muncii, factori culturali şi alţii, unici, inclusiv faptul că două războaie crâncene, conflictul coreean din anii ’50 şi Războiul din Vietnam în anii ’60 şi începutul anilor ’70, au pompat miliarde de dolari în regiunea lor. Unii japonezi se refereau la acest influx de dolari ca la „vântul divin”.

Datorită succesului lor, acum se crede în proporţie aproape universală că trecerea de la exportul produselor agricole sau al materiilor la acela al bunurilor fabricate cu mână de lucru ieftină este calea spre dezvoltare.

Totuşi, nimic n-ar putea fi mai departe de adevărul pe termen lung.

Nu încape nicio îndoială că jocul muncii ieftine continuă să se practice peste tot în lume. Chiar şi acum, Japonia transferă uzine şi contracte din Taiwan şi Hong Kong, unde lefurile au crescut, în Thailanda, Malayezia şi China, unde salariile încă mai sunt de zece ori mai mici decât cele din Japonia. Fără-ndoială, încă mai există multe prilejuri pentru ţările bogate de a localiza filoane de muncă ieftină în L, D.C. – un.

Dar, la fel ca închirierea de baze militare sau transporturile de minereu, vânzarea mâinii de lucru ieftine îşi atinge şi ea limitele exterioare.

Motivul acestui lucru e simplu: sub nou-apărurul sistem de creaţie a bogăţiei, munca ieftină e tot mai costisitoare.

Odată cu răspândirea noului sistem, costurile propriu-zise de muncă devin o fracţiune mai mică din costurile totale ale producţiei. În unele industrii actuale, preţul muncii reprezintă doar 10% din costul total al producţiei. Un procent economisit dintr-un factor de cost de zece procente nu e decât o zecime dintr-un procent.

Prin contrast, tehnologia mai bună, fluxurile de informaţie mai rapide şi mai eficiente, inventarul descrescut sau organizarea raţionalizată, pot genera economii mult superioare celor ce se pot stoarce din muncitorii cu ora.

Din acest motiv, ar putea fi mult mai profitabil să se conducă un agregat evoluat în Japonia sau Statele Unite, cu o mână de muncitori bine instruiţi şi bine plătiţi, decât o fabrică înapoiată din China sau Brazilia, care depinde de

mase de muncitori neinstruiţi şi prost plătiţi.

Mâna de lucru ieftină, cu cuvintele lui Umberto Colombo, „nu mai e suficientă pentru a asigura avantajul de piaţă al ţărilor în curs de dezvoltare”.

hiper-viteze

Se înalţă la orizont, aşadar, o primejdioasă decuplare a economiilor rapide de cele lente, eveniment care va declanşa enorme mutaţii de putere prin tot aşa-numitul Sud – cu impacturi însemnate asupra ansamblului planetei.

Noul sistem de creare a avuţiei deţine posibilitatea unui viitor mult mai fericit pentru populaţiile vaste care actualmente se numără printre săracii planetei. Dacă însă conducătorii LJJ. C.-urilor nu anticipează aceste schimbări, îşi vor condamna popoarele la perpetuă mizerie – şi pe ei înşişi, la neputinţă.

Căci chiar în timp ce fabricanţii chinezi îşi aşteaptă oţelul, iar economiile tradiţionale din toată lumea se târăsc încet cu pasul lor de melc, Statele Unite, Japonia, Europa şi, în acest caz, şi ruşii, se îmbulzesc înainte cu planuri de construcţie a turboreactoarelor hipersonice capabile să transporte câte 250 de tone de oameni şi marfă cu Mach 516S, ceea ce

168 Mach = raportul dintre viteza unul obiect şi viteza sunetului în atmosfera înconjurătoare; deci, Mach 5 = de cinci ori mal rapid decât sunetul (n.tr.) înseamnă că oraşe ca New York, Sydney, Londra şi Los Angeles se vor. la la doar două ore şi jumătate distanţă de Tokyo.

Jiro Tskuyama, fost şef al prestigiosului Institut de Cercetări Nomura; tualmenţe consilier superior al Institutului de Cercetări Mitsui, conduce udiul întreprins de cincisprezece naţiuni asupra celor ce se numesc „cei ei T”: telecomunicaţii, transporturi şi turism. Sponsorizat de Conferinţa’s Cooperare Economică a Pacificului, studiul se concentrează asupra îl or trei factori cheie cu şanse de a accelera şi mai mult ritmul proceselor x>nomice în

regiune.

Conform cu Tokuyama, traficul aerian de pasageri peste Pacific se idreaptă spre cifra de 134.000.000... atinsă la sfârşitul acestui secol, ocietatea Companiilor Aerospaţiale Japoneze, adaugă Tokuyama, stimează că trebuie construite între cinci sute şi o mie de avioane ipersonice. Multe dintre acestea vor urma rute Pacifice, accelerând şi mai mit dezvoltarea economică a zonei şi promovând şi telecomunicaţii mai tpide. Într-un document pregătit pentru studiul celor Trei T, Tqkuyamarticulează implicaţiile comerciale, sociale şi politice ale acestei evoluţii.

De asemenea, el descrie o propunere a Taisei, firma japoneză de Dnstrucţii, de a se construi o insulă artificială lungă de cinci kilometri, altru a servi ca „V A. A.”, sau „aeroport cu valoare adăugată” 69, capabil i deservească hipersonicele şi să ofere un centru de conferinţe iternaţionale, magazine şi alte servicii, totul legat de o zonă dens apulată, prin trenuri liniare de mare viteză.

Între timp, în Texas, miliardarul H. Ross Perot clădeşte un aeroportire urmează a fi înconjurat de agregate de fabricaţie avansată. După începea lui, avioanele ar putea veni şi pleca zi şi noapte, transportând amponente pentru procesarea sau asamblarea peste noapte în instalaţiile ′s la aeroport. A doua zi dimineaţă, turboreactoarele le-ar duce în toate, Dlţurile lumii.

Simultan, pe frontul telecomunicaţiilor, economiile înaintate investesc uitarde în infrastructura electronică esenţială operaţiunilor din economia îner-rapidă.

Răspândirea reţelelor extra-inteligente evoluează cu repeziciune, „tualmenle existând propuneri în curs de aplicare de a se crea reţele jeciale cu firbă optică, şi mai rapide, pentru a concecta super-computerele în toate Statele Unite cu mii de laboratoare şi grupuri de cercetare.

Reţelele existente, care deplasează 1.500.000 biţi de informaţie pe

169 (în orig.) *„value added airport”* (n.tr.)

secundă, sunt considerate prea încete. Propusele reţele noi ar transmite 3.000.000.000 biţi pe secundă prin toată ţara – adică, trei „gigabiţi”.)

Noua reţea e necesară, afirmă partizanii ei, fiindcă reţelele mai încete existente sunt deja înecate şi supra-încărcate. Argumentează că proiectul merită finanţare guvernamentală dat fiind că ar ajuta Statele Unite să păstreze avantajul faţă de Europa şi Japonia într-un domeniu unde deja se află în frunte.

Acest lucru, însă, nu e decât un caz special al unor discuţii mult mai generale. Cu cuvintele lui Mitch Kapor, fondator al Lotus Development Corporation, gigantul *software,* „avem nevoie să construim o infrastructură naţională care să fie echivalentul informatic al construcţiilor de şosele naţionale din anii ’50 şi 60”. O analogie şi mai adecvată ar compara actualele infrastructuri telecom cu reţelele de drumuri şi căi ferate necesare la începutul revoluţiei industriale.

Ceea ce se întâmplă, aşadar, este emergenţa unui sistem neural electronic pentru economie – fără de care, orice naţiune, indiferent câte coşuri de fum are, va fi condamnată la starea de înapoiere.

GOLURI ELECTRONICE ŞI MINORITĂŢI DINAMICE

Pentru L.D.C.-uri, ca şi pentru restul lumii, puterea provine din teacă, din portofel şi din carte – sau, în zilele noastre, din computer. Dacă nu dorim o lume anarhică, cu milioane de oameni în ghearele sărăciei, guverne instabile conduse de lideri instabili, fiecare cu degetul pe lansatorul de rachete sau trăgaciul chimic ori bacteriologic, avem nevoie de strategii globale pentru a preveni decuplarea care ne ameninţă.

Un studiu privind *„Necesităţile informaţionale ale*

anilor 1990", efectuat de experţi academici americani, avertizează că în anii imediat următori, L.D.C.-urile vor dobândi arme sofisticate noi – o enormă putere de foc se va adăuga arsenalelor lor deja formidabile. De ce?

Pe măsură ce puterea economică a L JJ. C.-urilor scade, conducătorii lor au de înfruntat instabilitatea şi opoziţia politică. Sub aceste circumstanţe, e probabil că vor face ceea ce au făcut conducătorii încă de la începuturile starului: recurg la cea mai primitivă formă de putere – forţa militară.

Dar cea mai acută penurie cu care se confruntă L.D.C.-urile este aceea a cunoştinţelor relevante din punct de vedere economic. Calea secolului XXI spre putere şi dezvoltare economică nu mai trece prin exploatarea materiilor prime şi a muşchilor omeneşti ci, după cum am văzut, prin aplicaţiile minţii umane.

Strategiile de dezvoltare nu au niciun sens, deci, dacă nu ţin întru totul cont. de rolul cunoaşterii în crearea avuţiei, şi de imperativul accelerativ care merge mână în mână cu acesta.

Odată cu cunoaşterea (care, în definiţia noastră, include şi lucruri de genul imaginaţiei, valorilor, imaginilor şi motivaţiei, alături de facultăţile tehnice formale) într-o poziţie tot mai centrală a economiei, brazilienii şi nigerienii, bangladeshienii şi haitienii trebuie să se gândească la cea mai bună cale de a dobândi sau genera această resursă.

E clar că fiecare copil handicapat din Nord-Estul Braziliei sau din oricare alt loc al lumii, care rămâne neinstruit sau subdezvoltat intelectual datorită malnutriţiei, reprezintă un dezavantaj în faţa viitorului. Vor fi necesare forme noi şi revoluţionare de educaţie, care nu se mai bazează pe vechiul model al fabricii.

Va fi necesară şi dobândirea cunoştinţelor din alte părţi. Aceasta ar putea lua forme neconvenţionale – şi,

uneori, chiar ilicite. Furtul de secrete tehnologice reprezintă deja o afacere înfloritoare în toată lumea.

Trebuie să ne aşteptăm ca L.D. C.-urile viclene să se alăture vânătorii.

Un alt mod de a obţine *know-how-ul* făuritor de avuţie este organizarea unei drenări a creierului. Aceasta se poate face pe scară mică, prin mituirea sau atragerea echipelor de cercetători. Dar unele ţări deştepte îşi vor da seama că, de jur-împrejurul lumii, există anumite minorităţi dinamice – adesea grupări persecutate – care pot energiza o economiegazdă dacă li se dă o şansă. Chinezii în Asia de Sud-Est, indienii în Africa de Est, sirienii în Africa de Vest, palestinienii în zone ale Orientului Mijlociu, evreii în America şi japonezii în Brazilia au jucat cu toţii acest rol, înti-un moment sau altul.

Transplantaţi într-o cultură diferită, fiecare au adus cu ei nu numai energie, elan şi agerime comercială sau tehnică, dar şi o atitudine procunoaştere – o foame rapace pentru ultimele informaţii, priceperi, idei noi. Aceste grupări au oferit un soi de vigoare economică hibridă. Muncesc din greu, inovează, îşi instruiesc copiii şi chiar dacă în acest proces se îmbogăţesc, stimulează şi accelerează reflexele economiei-gazdă. Vom vedea, fără-ndoială, diverse L.D.C. – un căutând asemenea grupuri şi invitându-le să se stabilească pe teritoriul lor, cu speranţa de a injecta în economie o doză necesară de adrenalină. 170

170 în timpul celui de-al doilea război mondial, armata japoneza a schi (atefectiv un plan de a aduce în Manciuria, pe-attmci numită Machukuo, un număr mare de evrei europeni persecutaţi, tocmai în acest scop. Oricum, „Planul Fugu”, cum i se spunea, n-a fost implementat niciodată (n.a.)

Guvernele mici vor încuraja şi răspândirea

asociaţiilor şi organizaţiilor neguvernamentale, întrucât asemenea grupări accelerează propagarea informaţiilor utile economic prin buletine informative, întruniri, conferinţe şi călătorii în străinătate. Asociaţiile de comercianţi, ingineri în mase plastice, patroni, programatori, sindicate muncitoreşti, bancheri, ziarişti etc, servesc drept canale pentru schimbul rapid de informaţii despre ce funcţionează şi ce nu, în domeniile lor respective.

Reprezintă un mediu comunicaţional important, adesea neglijat.

Guvernele care privesc cu seriozitate dezvoltarea economică vor trebui şi să recunoască noua semnificaţie economică a liberei expresii.

Nepermiterea noilor idei să circule – inclusiv ideile economice şi politice, chiar dacă nu sunt măgulitoare pentru stat – este întotdeauna o probă de prima facie că statul e slab în esenţă şi că cei de la putere consideră rămânerea lor acolo mai importantă decât progresul economic din viaţa poporului lor. Guvernele devotate procesului de a deveni parte integrantă a noii lumi vor deschide sistematic valvele discuţiei publice.

Alte guverne se vor întruni în „consorţii de cunoaştere” – parteneriate cu alte ţări sau cu companii globale – pentru a explora extremele tehnologiei şi ştiinţei şi, în special, posibilitatea de a crea noi materiale.

În loc să se agaţe de noţiuni naţionaliste desuete, ele vor urma cu pasiune – dar şi cu inteligenţă – interesul naţional. În loc sărefuze plata drepturilor cuvenite companiilor farmaceutice străine pe temeiul meschin ca sănătatea e mai presus de asemenea preocupări mercantile, cum a procedat Brazilia, vor plăti cu bucurie drepturile – cu condiţia ca aceste fonduri să rămână în interiorul ţării pentru un număr de ani stabilit, fiind folosite în finanţarea unor proiecte de cercetare îndeplinite

în asociere cu propriii experţi ai unei firme farmaceutice locale. Profiturile pe produsele originare din această cercetare asociată pot fi apoi împărţite între ţara gazdă şi partea multinaţională. În acest fel, drepturile amortizează transferul de tehnologie – şi pe ele însele. Naţionalismul eficace înlocuieşte astfel naţionalismul depăşit, autodistructiv.

Similar, guvernele inteligente vor primi cu braţele deschise cele mai recente computere, indiferent cine le-a cunoştruit, în loc de a încerca să construiască o industrie de computere locală îndărătul unor ziduri tarifare care ţin la distanţă nu numai produsele, dar şi cunoştinţele avansate.

Industria computerelor se schimbă atât de rapid pe scară mondială, încât nicio naţiune, nici chiar Statele Unite sau Japonia, nu pot ţine pasul fără ajutor din partea restului lumii.

Barând anumite computere şi software-uri străine, Brazilia a reuşit să-şi constituie propria industrie de computere – dar produsele ei sunt înapoiate comparativ cu cele disponibile în exterior. Acest lucru înseamnă că băncile, fabricile şi alte afaceri braziliene trebuie să folosească tehnologie ineficientă pe lângă cea a concurenţilor lor străini. Concurează cut> mână legată la spate. În loc să câştige, ţara pierde.

Brazilia a violat prima regulă a noului sistem de creare a avuţiei. Fă ce vrei cu industriile care se schimbă încet, dar dă-te la o parte din calea unei industrii în avans rapid. Mai ales una care procesează cea mai importantă resursă din toate – cunoaşterea.

Alte L.D.C. – nu vor evita asemenea erori. Unele, am putea specula, chiar vor investi modest în fondurile de capital de risc existente în Statele Unite, Europa şi Japonia – cu condiţia ca propriii lor tehnicieni, oameni de ştiinţă şi studenţi să însoţească banii şi să împărtăşească din *know-*

*how*ul dezvoltat de către firmele incipiente rezultante. În acest mod, brazilienii sau indonezienii, niegrienii ori egiptenii, se vor putea găsi în fruntea industriilor de mâine. Administrat cu dibăcie, programul ar putea să-şi merite cu prisosinţă preţul – sau chiar să scoată profit.

Mai presus de orice, L.D.C.-urile vor adopta o perspectivă cu totul nouă faţă de rolul agriculturii, privind-o nu neapărat ca pe un sector „înapoiat", ci ca pe unul care, cu ajutorul computerelor, geneticii, sateliţilor şi altor tehnologii noi, ar avea potenţialul de a deveni într-o bună zi mai avansat, mai progresiv decât toate coşurile-de-fum, oţelăriile şi minele din lume. Agricultura bazată pe cunoaştere poate fi tăişul progresului economic de mâine.

Mai mult, agricultura nu se va limita la cultivarea hranei, ci va creşte tot mai mult recolte de energie şi materii prime pentru noile materiale.

Acestea nu sunt decât câteva din ideile cu şanse de a fi încercate în anii care vin.

Dar niciunul dintre aceste eforturi nu va da rod, dacă ţara e despărţită de participarea în rapida economie globală şi reţelele de computere şi, telecomunicaţii care o susţin.

Proasta distribuţie a telecomunicaţiilor în lumea actuală e chiar mai dramatică decât proasta distribuţie a hranei. Există în lume 600.000.000 de telefoane – dintre care, 450.000.000 în numai nouă ţări. Distribuţia inechitabilă a computerelor, bazelor de date, publicaţiilor tehnice, cheltuielilor de cercetare, ne indică mai mult despre viitorul potenţial al naţiunilor decât toate cifrele de produs-naţional-brut măcinate de economişti.

Pentru a se cabla în noua economie mondială, ţări ca Brazilia, China, Mexic, Indonezia, India, precum şi Uniunea Sovietică şi naţiunile est-europene, trebuie să găsească resursele necesare pentru a-şi instala propriile infrastructuri electronice. Acestea trebuie să ajungă mult

dincolo de simplele servicii telefonice, incluzând sisteme de date la zi, de mare viteză, capabile să se integreze în cele mai recente reţele globale.

Vestea cea bună e că actualele ţări lente ar putea fi capabile să sară un întreg stadiu de dezvoltare a infrastructurii, trecând de la comunicaţiile tip Primul Val la cel din Al. Treilea Val fără a investi sumele enorme necesare pentru a clădi reţelele şi sistemele din Al. Doilea Val.

Sistemul cu iridiu, de exemplu, anunţat de către Motorola, Inc., va plasa 77 de mici sateliţi pe orbită joasă, făcând posibil ca milioane de oameni din regiunile îndepărtate sau sărac populate, ca Nordul Rusiei, deşertul chinez sau interiorul Africii, să trimită şi să primească date, glasuri şi imagini digitalizate, prin telefoane de mână.

Nu e necesar să se întindă cabluri de cupru sau chiar de fibră optică peste mii de mile de junglă, gheaţă sau nisip. Telefoanele portabile vor comunica direct cu cel mai apropiat satelit geostationar, care va prelua şi transmite mesajul. Alte progrese vor reduce de asemenea costurile enorme ale telecomunicaţiilor, făcându-le accesibile actualelor ţări sărăcite.

Producţia pe scară largă şi hiper-competiţia între furnizorii americani, europeni şi japonezi va contribui şi ea la reducerea costurilor.

Noua cheie a dezvoltării economice e clară.

„Golul” care trebuie închis e de natură informaţională şi electronică.

Nu e un gol între Nord şi Sud, ci între lent şi rapid.

COLIZIUNEA SOCIALISMULUI CU VIITORUL

Dramatica moarte a socialismului de stat în Europa de Est şi sângeroasa sa agonie de labucureşti la Baku şi la Beijing nu s-au întâmplat accidental.

Socialismul s-a ciocnit cu viitorul.

Regimurile socialiste nu s-au prăbuşit datorită unor comploturi CIA., încercuirii capitaliste sau strangulării economice din afară. Guvernele comuniste est-europene s-au răsturnat asemeni unor piese de domino de îndată ce Moscova a trimis mesajul că nu-şi va mai folosi trupele pentru a le apăra de propriile lor popoare. Dar criza socialismului, ca sistem, în Uniunea Sovietică, China şi alte locuri avea baze mult mai adânci.

Întocmai cum inventarea tiparului mobil de către Gutenberg la jumătatea sdecolului al XV-lea a dus la răspândirea cunoaşterii şi a slăbit dominaţia Bisericii Catolice asupra cunoştinţelor şi comunicaţiilor în Europa de Vest – în final, declanşând Reforma Protestantă – la fel şi apariţia computerului şi a noilor mijloace de comunicare, la jumătatea secolului XX, a zdrobit controlul Moscovei asupra minţii din ţările pe care le stăpânea sau le ţinea în captivitate.

PUNCTUL DE FRACTURARE

Nu mai demultde 1956, liderul sovietic Nikila Hruşciov putea visa sa, îngroape Vestul". Ironic, era chiar anul când muncitorii cu gulere albastre din Statele Unite au fost pentru prima oară depăşiţi numeric de lucrătorii din sfera cunoaşterii şi serviciilor – mutaţie care a semnalat apropiatul declin al coşului-de-fum şi ascensiunea economiei supra-simbolice.

La fel de ironic este şi faptul că muncitorii-mintali erau în mod tipic minimalizaţi ca „neproductivi" de către economiştii marxişti (şi totodată de mulţi economişti clasici). Totuşi, aceşti presupus neproductivi muncitori au fost aceia care, poate mai mult decât oricare alţii, au instilat economiilor vestice o cutremurătoare doză de adrenalină începând de la jumătatea anilor '50.

Astăzi, chiar cu toate presupusele lor „conu-adicţii" nerezolvate, naţiunile capitaliste *high-tech* au avansat atât de departe faţă de restul lumii, în termeni economici, încât

lăudăroşeniile lui Hruşciov devin pur şi simplu patetice. Capitalismul pe bază de computere, nu socialismul bazat pe coşuri de fum, a făcut ceea ce marxiştii numeai un „salt calitativ" înainte. Cu adevărata revoluţie propagându-se în naţiunile *high-tech,* naţiunile socialiste au devenit, efectiv, un bloc profund reacţionar, condus de oameni în vârstă impregnaţi de o teologie proprie secolului al XIX-lea.

Mihail Gorbaciov a fost primul lider sovietic care să recunoască acest fapt istoric.

Într-un discurs din 1989, la vreo treizeci de ani după ce noul sistem de creaţie a averii a început să apară în Statele Unite, Gorbaciov declara: „Am fost aproape printre ultimii care să ne dăm seama că în epoca ştiinţei informaţiilor, cel mai costisitor patrimoniu e cunoaşterea".

Gorbaciov a urcat la putere nu numai ca individ remarcabil, ci şi ca reprezentant al unei noi clase de cetăţeni sovietici mai bine educaţi, în mare măsură cu gulere-albe – tocmai grupul desconsiderat de liderii anteriori.

Şi tocmai grupul cel mai strâns legat de producţia şi procesarea simbolică.

Marx însuşi formulase definiţia clasică a momentului revoluţionar.

Acesta sosea, după spusele lui, atunci când „relaţiile sociale de producţie" (adică natura proprietăţii şi a controlului) împiedicau dezvoltarea în continuarea. mijloacelor de producţie" (aproximativ vorbind, tehnologia).

Această formulă descria perfect criza mondială a socialismului, întocmai cum „relaţiile sociale" feudale stânjeniseră cândva dezvoltarea industrială, „relaţiile sociale" socialiste făceau acum imposibil ca ţările socialiste să profite de noul sistem de creare a bogăţiei bazat pe computere, comunicaţii şi, mai presus de orice, informaţia deschisă. De fapt, eşecul fundamental al

marelui experiment al socialismului de stat al secolului XX rezidă în ideile sale depăşite despre cunoaştere.

MAŞINA PRECIBERNETICĂ

Cu câteva excepţii minore, socialismul de stat dusese nu la belşug, egalitate şi libertate, cu la un sistem politic uni-partitist... o masivă birocraţie... poliţie secretă ci mâna grea... control guvernamental asupra mijloacelor de informare... secret... şi reprimarea libertăţii intelectuale şi; artistice.

Lăsând deoparte oceanele de sânge vărsat din nevoia de a-l sprijini, o privire mai atentă la acest sistem relevă faptul că toate elementele de mai sus nu reprezintă numai un mod de a organiza oamenii, dar şi – ba chiar mar profund – o cale particulară de a organiza, canaliza şi controla cunoaşterea.

Un sistem politic uni-partid e menit să controleze comunicaţiile politice. De vreme ce alte partide nu există, se restrânge diversitatea informaţiei politice care curge prin societate, blocând feedbak-ul şi astfel orbindu-i pe cei de la putere în faţa deplinei complexităţi a problemelor lor. cu fiecare informaţie îngust definită curgând în sus prin canalul aprobat, şi comenzile curgând în jos, devine foarte greu pentru sistem să detecteze erorile şi să le corecteze.

De fapt, controlul de sus în jos din ţările socialiste se baza în proporţie crescândă pe minciuni şi dezirrformare, odată ce raportarea în sus a veştilor proaste era adesea riscantă. Decizia de a conduce un sistem uni-partid este, mai presus de orice, o decizie despre cunoaştere.

Covârşitoarea birocraţie pe care a creat-o socialismul în toate sferele vieţii era, după cum am văzut în capitolul 15, şi un dispozitiv de restrângere a cunoaşterii, înscriind cu forţa cunoştinţele în compartimente sau boxe predefinite şi îngrădind comunicaţiile la „canalele oficiale”, în vreme ce comunicarea şi organizarea neofiocială erau ne-legitime.

Aparatul poliţiei secrete, controlul de stat asupra mass-mediei, intimidarea intelectualilor şi reprimarea libertăţii artistice reprezintă toate alte tentative de a limita şi controla fluxurile informaţionale.

De fapt, dincolo de fiecare dintre aceste elemente, găsim o singură ipoteză desuetă despre cunoaştere: credinţa arogantă că aceia de la putere – indiferent că e vorba de partid sau de stat – ştiu ce-ar trebui să ştie ceilalţi.

Aceste trăsături ale tuturor naţiunilor cu socialism de stat garantau stupiditatea economică şi derivau din conceptul maşinii precibernetice, aplicat societăţii şi vieţii propriu-zise. Maşinile din Al. Doilea Val – genul care-l înconjurau pe Marx în secolul al XIX-lea – funcţionau în cea mai mare parte fără niciun fel de feedback. Cuplezi energia, porneşti motorul, şi merge, indiferent ce se întâmplă în mediul înconjurător.

Maşinile din Al. Treilea Val, dimpotrivă, sunt inteligente. Au senzori care absorb informaţie din mediu ambiant, detectează schimbăârile şi adaptează corespunzător funcţionarea maşinii. Se autoreglează. Diferenţa tehnologică e revoluţionară.

În vreme ce Marx, Engels şi Lenin atacau toţi trei cu înverşunare filosofia „materialismului mecanic”, propria lor gândire, reflectându-le epoca, rămânea blocată în anumite analogii şi aserţiuni bazate pe maşinăriile preinteligente.

Astfel, pentru socialiştii marxişti, lupta de clasă era „locomotiva istoriei”. O sarcină-cheie era aceea de a captura „maşina statului”. Iar societatea însăşi, fiind ca o maşină, putea fi presată să producă abundenţă şi libertate. Lenin, luând puterea asupra Rusiei în 1917, a devenit mecanicul suprem.

Intelectual strălucit, Lenin a înţeles importanţa ideilor. Dar, pentru el, şi producţia simbolică – mintea

însăşi – putea fi programată. Marx scria despre libertate, dar Lenin, acaparând puterea, – s-a apucat să trateze inginereşte cunoaşterea. Astfel, el a insistat ca toate artele, cultura, ştiinţa, gazetăria şi activităţile simbolice în general să fie puse în slujba unui plan de ansamblu pentru societate. Cu timpul, diversele ramuri ale învăţăturii aveau să se organizeze ordonat într-o „academie" cu ranguri şi departamente birocratice fixe, supuse toate controlului de partid şi de stat.

„Muncitorii culturali" aveau să fie folosiţi de institutţii controlate de ministerul culturii. Publicaţiile şi transmisiunile radio-tv aveau să fie monopol de stat. Cunoaşterea, efectiv, urma a deveni parte din maşina statului.

Această abordare constipată a cunoaşterii bloca dezvoltarea economică până şi în economiile coşului-de-fum de nivel inferior; e diametral opusă principiilor necesare pentru progres economic în era computerelor.

PARADOXUL PROPRIETĂŢII

Sistemul de creare a bogăţiei din Al. Treilea Val în actuală răspândire mai sfidează şi alţi trei stâlpi ai crezului socialist.

Mai întâi, problema proprietăţii.

De la începuturi, socialiştii au pus sărăcia, crizele, şomajul şi celelalte rele ale industrialismului pe seama proprietăţii private asupra mijloacelor de producţie. Modul de a rezolva aceste rele consta în proprietatea muncitorească asupra fabricilor – prin intermediul statului sau al colectivelor.

Odată ce s-a înfăptuit acest deziderat, lucrurile aveau să stea altfel.

Gata cu risipa concurenţială. Planificare complet raţională. Producţie I pentru uz mai degrabă decât pentru profit, investiţii inteligente pentru a fwopulsa economia înainte. Visul belşugului pentru toţi avea să se realizeze

centru prima oară în istorie.

În secolul al XIX-lea, când au fost formulate, aceste idei păreau să reflecte cele mai avansate cunoştinţe ştiinţifice ale vremii. Marxiştii, de faţă proclamau că ar fi depăşit utopismul ceţos, ajungând la adevăratul „socialism ştiinţific”. Utopicii puteau visa la sate comunale cu autoguvernare. Socialiştii ştiinţifici ştiau că într-o societate a coşului-de-fum dezvoltată, asemenea noţiuni eraţi nepractice. Utopicii ca Charles Fourier priveau spre trecutul agrar. Socialiştii ştiinţifici se uitau spre ceea ce era atunci viitorul industrial.

Astfel, mai târziu, în timp ce regimurile socialiste experimentau cu cooperativele, administraţia muncitorească, comunele şi alte scheme, socialismul>de stat – proprietatea statului asupra tuturor factorilor, de la bănci la distilerii, de la laminoare la restaurante – a devenit forma dominantă de proprietate în întreaga lume socialistă. (Atât de deplină era această obsesie a proprietăţii de stat, încât Nicaragua, un imitator întârziat al lumii socialiste, l-a creat până şi pe „Lobo Jack”, o discotecă proprietate de stat. 171) Pretutindeni, statul, nu muncitorii, devenea astfel principalul beneficiar al revoluţiei socialiste.

Socialismul nu a reuşit să-şi îndeplinească promisiunile de îmbunătăţire radicală a condiţiilor materiale de viaţă. Când, după revoluţie, nivelul de trai din Uniunea Sovietică a scăzut, declinul a fost pus, cu oarecare îndreptăţire, pe seama efectelor primului război mondial şi ale contrarevoluţiei. Totuşi, după trezieci de ani de la război, produse ca portocalele şi cafeaua continuau să lipsească la Moscova. În perioada anterioară perestroikăi lui Gorbaciov, regimul alimentar al unui cercetător de clasă mijlocie la un institut de stat din Moscova se baza din greu pe varză şi cartofi. În 1989, la patru ani după începutul tentativelor de reformă ale lui

Gorbaciov, U.R.S.S.-ul trebuia să importe din străinătate 600.000.000 lame de ras şi 40.000.000 tuburi de cremă de bărbierii.

În mod remarcabil, deşi numărul lor e în declin, încă se mai aud prin toată lumea socialişti ortodocşi cerând naţionalizarea industriei şi finanţelor. Din Brazila şi Perú până în Africa de Sud, şi chiar şi în naţiunile industrializate ale Vestului, rămân adevăraţi credincioşi care, în pofida tuturor dovezilor istorice contrare, continuă să privească „proprietatea publică" drept „progresistă" şi se opun tuturor eforturilor de deznaţionalizare sau privatizare a economiei.

Este adevărat că actuala economie globală tot mai liberalizată, proslăvită fără rezerve critice de către marile corporaţii multinaţionale, e

17 E evident că perspectiva americană din care abordează Toffler analiza serveşte drept cel mai la îndemână acest prim exemplu; cât de „absurdă" ni se pare nouă, celor din România, iniţiativa nicaraguană citată? (n.tr.) în sine instabilă şi ar putea suferi un masiv atac coronarian. Balonul de datorii supratensionat pe care se bazează ar putea fi înţepat. Războaie, întreruperi bruşte ale energiei sau resurselor şi orice număr de alte calamităţi i-ar putea provoca în următoarele decenii prăbuşirea. În împrejurări catastrofice, ne putem foarte bine imagina nevoia unor temporare naţionalizări de urgenţă.

Cu toate acestea, probe irefutabile dovedesc că întreprinderile proprietate de stat îşi tratează prost salariaţii, poluează aerul şi abuzează de public cel puţin la fel de eficient ca întreprinderile particulare. Mulţi au devenit haznale de ineficientă, corupţie şi rapacitate. Eşecurile lor încurajează frecvent o vastă şi înfloritoare piaţă neagră, care subminează însăşi legitimitatea statului.

Dar cel mai rău şi mai ironic aspect din toate este

următorul: în loc de a lua conducerea în progresul tehnologic, aşa cum au promis, întreprinderile naţionalizale, de regulă, sunt aproape uniform reacţionare – cele mai birocratice, mai lente în a se reorganiza, mai puţin dispuse să se adapteze la nevoile schimbătoare ale consumatorilor, mai temătoare să ofere informaţii cetăţenilor, ultimele care să adopte tehnologia avansată.

Preţ de mai bine de-un secol, socialiştii şi apărătorii capitalismului au purtat un război amarnic asupra relaţiei dintre proprietatea publică şi cea privată. Bărbaţi şi femei şi-au dat literalmente viaţa în acest conflict. Ceea ce niciuna dintre tabere nu şi-a imaginat, era un nou sistem de creare a avuţiei, care să arunce în desuetudine virrualmente toate argumentele lor.

Totuşi, exact asta s-a întâmplat. Căci cea mai importantă formă de proprietate este acum intangibilă. E supra-simbolică. E cunoaştere.

Aceeaşi cunoaştere poate fi folosită de mulţi oameni simultan, pentru a crea avuţie şi a produce şi mai multă cunoaştere. Şi, spre deosebire de fabrici şi ogoare, cunoaşterea este, sub toate aspectele, inepuizabilă. Nici regimurile socialiste. nici socialiştii în general, n-au ajuns încă la un acord cu acest fapt realmente revoluţionar.

stZnqa „uite şurubelnite» de mana

Un al doilea stâlp în catedrala teoriei socialiste era planificarea centralizată. În loc de a permite „haosul” economiei de piaţă să determine producţia, planificarea inteligentă de sus în jos avea să poată concentra resursele în sectoare cheie, accelerând dezvoltarea tehnologică.

Dar planificarea centralizată depindea de cunoaştere şi, nu mai târziu de anii ’20, economistul austriac Ludwig von Mises îi identifica lipsa de cunoştinţe sau, după cum o denumea el, „problema de calculaţie”, ca un tendon-al-lui-Ahileal socialismului.

Cât de mulţi pantofi şi de ce mărimi trebuia să

producă fabrica din Irkutk? Cât de multe şurubelniţe de mâna stângă sau sortimente de hârtie?

Ce relaţii de preţ ar trebui stabilite între carburatoare şi castraveţi? Câte ruble, zloţi sau yuani ar trebui investiţi în fiecare dintre zecile de mii de Unii şi niveluri diferite de producţie?

Pentru a răspunde unor asemenea întrebări, chiar şi în cea mai simplă economie a coşului-de-fum, sunt necesare mai multe cunoştinţe decât pot colecta sau analiza planificatorii centrali, mai ales atunci când administratorii, temându-se de necazuri, îi mint în mod curent privind producţia propriu-zisă. Astfel, antrepozitele se umpleau cu pantofi nedoriţi. Penuriile şi o enormă piaţă neagră deveniseră trăsături cronice ale majorităţii economiilor socialiste.

Generaţii de planificatori socialişti oneşti se luptau disperaţi cu această problemă a cunoştinţelor, cereau tot mai multe date şi primeau mereu mai multe minciuni. Îmbuibau birocraţia, lipsindu-le semnalele de cerere-şi-ofertă generate de o piaţă concurenţială, încercau să măsoare economia în termenii orelor de muncă, sau să numere articolele mai degrabă în termenii genurilor decât în cei ai banilor. Ulterior, au încercat modelarea econometrică şi analiza de intrări-ieşiri.

Nimic n-a dat rezultate. Cu cât aveau mai multe informaţii, cu atât mai complexă şi mai dezorganizată devenea economia. După trei sferturi de secol de la revoluţia rusă, adevăratul simbol al U.R.S.S. nu era secera şi ciocanul, ci coada consumatorilor.

Astăzi, pe tot cuprinsul spectrului socialist şi fost-socialist, se desfăşoară o cursă de introducere a economiei de piaţă, fie în ansamblu, ca în Polonia, fie timid, în cadrul unui regim planificat, ca în Uniunea Sovietică. Se recunoaşte aproape pe scară universală, de către reformatorii socialişti, că a permite cererii şi ofertei să

stabilească preţurile (cel puţin în cadrul anumitor limite) oferă elementul pe care planul central nu-l putea furniza – semnale de preţuri indicând ce este sau nu este necesar şi dorit în economie.

Oricum, discuţia dintre economişti privind necesitatea acestor semnale trece cu vederea schimbarea fundamentală din căile de comunicare pe care le implică şi cutremurătoarele mutaţii de putere pe care le aduc schimbările în sistemele de comunicaţii. Cea mai importantă diferenţă dintre economiile planificate centralizat şi economia de piaţă este aceea că, în primul caz, informaţia curge vertical, câtă vreme în economia de piaţă tot mai multe informaţii se deplasează orizontal şi diagonal în cadrul sistemului, cu cumpărătorii şi vânzătorii făcând schimb de informaţii la toate nivelurile.

Această schimbare nu numai că-i ameninţă pe birocraţii de la vârf din r ministerele planificării şi administraţie, ci şi milioane şi milioane de minibirocraţi, a căror unică sursă de putere depinde de controlul ler asupra informaţiei care alimentează canalul comunicaţional.

„Incapacitatea sistemului de planificare centralizată să facă faţă înaltelor niveluri de informare fixează astfel limitele complexităţii economice necesare pentru dezvoltare.

Noile metode de creaţie a averii presupun atât de multe cunoştinţe, atât de multe informaţii şi comunicaţii, încât sunt complet inaccesibile economiilor planificate centralizat. Ascensiunea economiei suprasimbolice intră astfel în coliziune cu un al doilea fundament al ortodoxismului socialist.

LADA DE QUNOI A ISTORIEI

Al treilea stâlp al socialismului ce se sfărâmă este atotcuprinzătorul.

său accent pus pe factorul material – concentrarea

totală asupra industriei coşnlui-de-fum şi derogarea atât a agriculturii, cât şi a muncii-mintale.

În anii de după revoluţia din 1917, sovieticilor le lipsea capitalul pentru a clădi toate oţelăriile, barajele şi fabricile de maşini de care aveau nevoie. Liderii sovietici se agăţau de teoria „acumulării primitive socialiste", formulată de economistul E.A. Preobrajenski. Această teorie. susţinea că necesarul de capital putea fi stors de la ţărani, forţându-le reoborârea nivelului de trai spre un minimum vecin cu emacierea şi rechiziţionându-le surplusurile. Care surplusuri aveau să fie apoi folosite pentru a capitaliza industria grea şi a subvenţiona muncitorii.

1 Nikolai Buharin, un lider bolşevic care şi-a plătit vizionarismul cu viaţa, a prezis corect că această strategie n-ar face decât să garanteze colapsul agricol. Mai rău, politica respectivă a dus la oprimarea ucigaşă a (arărumii de către Stalin, de vreme ce numai cu ajutorul forţei extreme se putea impune un asemenea program. Milioane de oameni au murit înfometaţi sau persecutaţi.

Ca rezultat al acestei „parţialităţi industriale", cum o numesc azi chinezii, agricultura a fost o zonă de dezastru pentru virrualmente toate economiile socialiste, şi încă mai e. Altfel spus, ţările socialiste au urmat» strategie de AI Doilea Val pe socoteala populaţiilor lor din Primul Val.

t Dar socialiştii au denigrat frecvent şi serviciile şi munca gulereloralbe. Nu dintr-o pură coincidenţă, atunci când sovieticii au pretins

„Realismul socialist" în arte, pereţii s-au acoperit curând cu fresce zugrăvind muncitori porcini încordându-şi muşchii în turnătorii şi fabrici, întrucât ţelul socialismului de pretutindeni era industrializarea cât de rapidă posibil, cea glorificată era munca musculară. Munca mintală era un capriciu neproductiv.

Această atitudine larg răspândită mergea mână-n

mână cu teribila concentrare asupra producţiei în locul consumului, asupra bunurilor de capital mai degrabă decât a bunurilor de consum.

Câtă vreme unii marxişti, şi în special Antonio Gramsci, contestau această optică, iar Mao Zedong a insistat uneori că puritatea ideologică ar putea învinge handicapurile materiale, elanul fundamenta] al regimurilor marxiste era de a supraevalua producţia materială şi a subestima produsele minţii.

Marxiştii clasici susţin în mod tipic opinia materialistă că ideile, informaţiile, arta, cultura, legea, teoriile şi celelalte produse intangibile ale minţii nu făceau parte decât dintr-o simplă „suprastructură" care plana, iată, peste „baza" economică a societăţii. Cât timp exista, să recunoaştem, un anume feedback între cele două, baza era aceea care determina suprastructura, şi nu invers. Cercare susţineau contrariul erau condamnaţi ca „idealişti" – în unele momente, o etichetă nespus de primejdioasă pentru cel care-o purta.

Marx, argumentând pentru primatul bazei materiale, îl întorcea pe dos pe Hegel. Marea a ironie a istoriei de azi e că noul sistem de creare a avuţiei, la rândul său, întoarce pe dos pe Marx. Sau, mai exact spus, îi culcă şi pe Marx şi pe Hegel pe-o latură.

Pentru marxişti, *hardware-ul* a fost întotdeauna mai important decât *software-ul;* revoluţia computerelor ne învaţă acum că adevărat este opusul. Cunoaşterea e cea care determină economia, nu economia coordonează cunoaşterea.

Societăţile, însă, nu sunt maşini şi nici computere, nu pot fi reduse atât de simplu în *hardware* şi *software,* bază şi suprastructură. Un model mai adecvat le-ar înfăţişa constând din mult mai multe elemente, toate corelate în bucle de feedback imens de complexe şi în continuă schimbare. Pe măsură ce li se accentuează complexitatea,

cunoaşterea devine mai centrală atât pentru supravieţuirea lor economică, cât şi pentru cea ecologică.

Pe scurt, ascensiunea unei noi economii ale cărei principale materii prime sunt, de fapt, *soft* şi intangibile, a găsit socialismul mondial complet nepregătit. Coliziunea socialismului cu viitorul a fost fatală.

Dacă socialismul ortodox e gata pentru ceea ce Lenin numea, Jada de gunoi a istoriei", acest lucru nu înseamnă că magnificele vise care l-au generat au murit şi ele. Dorinţa de a crea o lume în care să domnească belşugul, pacea şi justiţia socială este cel puţin la fel de nobilă şi amplu răspândită ca oricând. O asemenea lume nu se poate dura, însă, pe fundaţii vechi.

Cea mai importantă revoluţie de azi pe planetă este ascensiunea civilaţiei de AL Treilea Val, cu sistemul său radical nou de ce are a bogăţiei.

Orice mişcare care încă n-a perceput acest fapt e condamnată să-şi retrăiască gerşelile. Orice stat care încătuşează cunoaşterea în captivitate îşi îngheaţă cetăţenii într-un trecut de coşmar.

Era Powershift-ului abia a început şi deja, s-ar părea, viitorul se repede să ne înhaţe. Cu „Estul" în frământare, „Sudul" tot mai divizat şi puterile de frunte din „Vest" – Europa, Japonia şi America – pe curs de coliziune, avem în faţă o frenetică şi nesfârşită rundă de summituri, conferinţe, tratate şi misiuni, diplomaţii întâlnindu-se să construiască o nouă ordine globală.

Indiferent, însă, câte ciocăneli, tăieri cu fierăstrăul şi fierărie fac, noua arhitectură a puterii în lume va depinde mai puţin de cuvintele lor decât de cantitatea şi calitatea puterii pe care o aduce fiecare la masa tratativelor.

Sunt oare în prezent Statele Unite şi Uniunea Sovietică două foste puteri globale? Dacă da, cât de multe noi „superputeri" se vor înălţa să le ia locul?

Unii vorbesc despre o lume organizată în jurul

Europei, Japoniei şi Statelor Unite. Alţii văd lumea frântă în şase sau opt blocuri regionale. Iar alţii cred că lumea bipolară se transformă într-o stea cu cinci colţuri, având într-un vârf China, iar în altul India. Oare noua Europă se va întinde de la Atlantic la graniţa sovietică – sau dincolo de aceea? Nimeni nu poate rezolva aceste rebusuri cu certitudine. Dar principiul powershift-ului poate fi de ajutor.

El ne reaminteşte că în vreme ce mulţi alţi factori – de la stabilitatea politică până la creşterea numerică a populaţiei – contează cu toţii, violenţa, avuţia şi cunoaşterea sunt cele trei râuri principale din care curg majoritatea celorlalte resurse de putere, şi fiecare e acum în procesul revoluţionarii.

Să privim un moment violenţa.

PUTEREA BALANŢEI

DEMOCRATIZAREA MORŢII

S-a scris atât de mult despre „izbânda păcii”, încât atenţia lumii s-a abătut de la faptul ameninţător că, în timp ce cele două foste superputeri îşi reduc armamentul, alte naţiuni se reped să umple golul.

India, de exemplu, în ciuda imaginii sale de tărâm înapoiat şi iubitor de pace, este cel mai mare cumpărător de armament al lumii, începând din 1986, achiziţionând în 1987 mai multe arme decât Iranul şi Irakul, aflate în război, la un loc. Această politică a stârnit scântei în Japonia şi o ripostă tăioasă la New Delhi. India posedă deja arme nucleare şi speră să-şi construiască rachete capabile să le transporte la distanţă de 1300 mile172.

Pakistanul, care şi el se apropie de capacităţile nucleare, are o rachetă cil rază scurtă de acţiune, construită cu ajutorul chinezilor.

Conform Directorului CIA. William Webster, nu mai puţin de cincisprezece ţări vor fabrica misile balistice în mai puţin de-un deceniu.

Multe dintre acestea se aglă în încordatul Orient Mijlociu. Egiptul, Irakul şi Argentina sunt partenere într-un proiect de fabricaţie a rachetelor.

Dincolo de toate acestea se află un număr de scenarii înspăimântătoare. Armele nucleare ruseşti sunt localizate în Azerbaidjan şi alte republici musulmane unde au izbucnit lupte inter-etnice, determinându-i pe unii experţi să speculeze asupra posibilităţii de coşmar că o repbulică separatistă ar intra în posesia unora dintre aceste arme. O oficialitate americană alarmată întreabă: „Va fi oare Kazahstanul a patra mare putere nucleară a lumii?”

Atât de grave sunt riscurile, încât Moscova a început să-şi retragă armamentul nuclear din încordata regiune baltică, iar un funcţionar superior sovietic, vorbind în particular cu autorul, a spus: „Eram împotriva S.D.I. [Iniţiativa de Apărare Strategică a Washingtonhului, al cărei scop este interceptarea şi distrugerea rachetelor nucleare în zbor spre S.U.A.].

Dar acum mă pronunţ pentru SILI. Dacă U.A.S. S.-ul se dezmembrează, lumea s-ar putea găsi pe neaşteptate confruntată cu încă zece ţări înarmate nuclear”.

De fapt, un război civil în Uniunea Sovietică – sau în oricare altă putere nucleară – ridică posibilitatea ca forţele rebele să poată intra în stăpânirea armelor, sau ca forţele rebele şi loialiste să acapareze fiecare câte o parte din arsenalul nuclear.

Chiar mai ameninţător, unele „ţări în curs de dezvoltare” – Irakul şi Libia nefiind singurele – proiectează şi fabrici de producere a

172 Peste 2.400 km. (n.tr.)

armamentului chimic şi bacteriologic. Pe scurt, actuala distribuţie a armelor în lume, şi mai ales a celor nucleare, nu e nixi fixă, nici stabilă.

— O sursă-cheie a puterii de stat, prin urmatre, capacitatea de hiperyiolenţă pe care o concentrau odată

doar câteva naţiuni, devine acum dispersată democratic, dar primejdios.

Exact în acelaşi timp, natura violenţei însăşi suferă profunde schimbări, devenind tot mai dependentă de tehnologii intensive ale cunoaşterii, ca microelectronica, materialele avansate, optica, inteligenţa artificială, sateliţii, telecomunicaţiile şi simulările şi sofiware-ul evoluat.

Astfel, câtă vreme primele avioane de luptă F-16 necesitau 135.000 de rânduri de programare pe computer, actualul Advanced Tactical Fighter aflat pe planşeta de proiectare va cere 1.000.000 de rânduri. Aceste schimbări în sistemele militare ale lumii fac mai mult decât să transfere pur şi simplu puterea de ici până colo ele revoluţionează natura jocului global.

Shintafo Ishihara, fost membru al Cabinetului în Japonia, a stârnit recent o furtună la Washington cu o scurtă carte intitulată „Japonia care poate spune nu” 173, constând din discursurile ţinute de el şi Akio Morita, co-fondator al firmei Sony, cu diverse ocazii. În lucrare, Ishihara subliniază că, pentru a-şi îmbunătăţi radical precizia armelor nucleare Statele Unite şi Uniunea Sovietică ar avea nevoiedeopotrivă de tehnologia avansată a semiconductorilor de fabricaţie japoneză.

Referindu-se la Statele Unite, Ishihara spune: „S-a ajuns în situaţia în care, indiferent cât de mult îşi mai continuă expansiunea militară, dacă Japonia ar înceta să le mai vândă cipuri, n-ar mai putea face nimic. Dacă de exemplu, Japonia ar vinde cipuri Uniunii Sovietice şi ar înceta să le mai vândă americanilor, acest fapt ar răsturna întreaga balanţă militară, unii americani spun că dacă Japonia s-ar gândi să facă aşa ceva, ar fi ocupată Categoric, trăim vremuri când se poate ajunge chiar şi până acolo”.

Remarcile lui Ishihara au subliniat crescânda

dependenţă a violenţei de cunoaştere, reflectare a istoricului powershift de azi.

OCEANUL DE CAPITAL

AL doilea picior al triadei puterii – averea – după cum au documentat capitolele precedente, cunoaşte la rândul său profunde

173 (în orig.) *„The Japan That Can Say No”,* Akio Morita & Shintaro Ishihara Washington D. C.: versiune engleză şi publicare atribuite Pentagonului, 1989 (n.tr.) transformări, odată ce noul sistem de creare a bogăţiei se răspândeşte peste întreaga planetă.

Pe măsură ce corporaţiile îşi integrează producţia şi distribuţia dincolo de graniţele naţionale, dobândesc firme străine şi-şi extrag puterea cerebrală din toată lumea, inevitabil au nevoie de surse proaspete de capital din multe ţări şi cât mai grabnic. Asistăm astfel la o cursă de „liberalizare” a pieţelor de capital, astfel ca investiţiile să poată curge mai mult sau mai puţin liber peste frontierele naţionale.

După cum am consemnat mai devreme, rezultatul constă în apariţia unui ocean de capital eliberat de zidurile îngrăditoare. Acesta, însă, comută puterea de la băncile centrale şi naţiunile individuale, subminând suveranitatea şi introducând noi pericole de fibrilaţie financiară pe scară mondială.

După cum scriam în *„The New York Times” va* scurt timp după crahul de pe Wall Street din octombrie 1987, „constituirea unui unic sistem financiar complet deschis, supus unor reglementări minime, seamănă cu construcţia unui supercargobot fără compartimente etanşe. Cu divizările sau celulele de siguranţă adecvate, un mare sistem poate supravieţui distrugerii anumitor părţi componente. Fără ele, o singură gaură în cocă poate scufunda cargobotul”.

De-atunci, Alan Greenspan, preşedinte al Comitetului

de Rezerve Federale al S.U.A., a avertizat şi el că realizarea unor firme de scrutrăţi internaţionale care cumpără, vând, subscriu şi investesc în multe ţări sporeşte riscul de prăbuşire pe scară largă. „O pierdere în cadrul uneia sau mai multora asemenea firme", declară Greenspan, ar putea rezulta în „transmiterea unei perturbări" dintr-o ţară în alta.

Odată cu globalizarea finanţelor, naţiunile riscă să piardă controlul asupra uneia dintre cheile puterii lor. Propusa monedă paneuropeană, de exemplu, ar reduce flexibilitatea naţiunilor individuale de a-şi rezolva propriile probleme economice unice. O altă propunere i-ar înarma pe comisarii Comunităţii Europene cu un mult mai mare control asupra bugetelor naţiunilor-presupus suverane ale Europei decât poate exercita guvernul federal al S.U.A. asupra celor cincizeci de state ale sale – o mutaţie de putere centralizată, de proporţii masive

Câtă vreme aceasta redistribuire a puterii e în curs, întregul sistem al averii devine, după cum am văzut, supra-simbolic. Asemenea violenţei, şi avuţia se transferaşi se transformă în acelaşi timp.

NOUA ARHITECTURĂ A CUNOAŞTERII

Aceasta ne duce al treilea picior al triadei puterii: cunoaşterea.

Răspândirea nestăpânită a computerelor în ultimele decenii a fost denumită cea mai importantă, unică, schimbare în sistemul de cunoaştere, de la invenţia tiparului mobil, în secolul al XV-lea, sau chiar inventarea Scrisului. În paralel cu această erxaordinară schimbare, a apărut la fel de uluitoarea propagare a noilor reţele şi mijloace de deplasare a cunoştinţelor şi ale precursorilor acestora, datele şi informaţiile.

Hiper-viteza actualelor schimbări înseamnă că, întrucât „faptele" cad mai repede în desuetudine, cunoştinţele întemeiate pe ele devin mai puţin durabile.

Pentru a învinge acest „factor de tranzienţă, sunt încontinuu concepute noi instrumente tehnologice şi organizaţionale, pentru a accelera dezvoltarea şi cercetarea ştiinţifică. Altele sunt menite să grăbească procesul de învăţare. Metabolismul cunoaşterii funcţionează mai repede.

La fel de important, societăţile *high-tech* încep să-şi reorganizeze cunoştinţele. După cum am văzut, *know-how-ul* de zi cu zi necesar în afaceri şi politică devine cu fiecare moment tot mai abstract. Disciplinele convenţionale se dezintegrează. Cu ajutorul computerului, aceleaşi date sau informaţii se pot acum grupa sau „croi cu uşurinţă în moduri absolut diferite, ajutând utilizatorul să studieze aceeaşi problemă din unghiuri la fel de diferite, şi să sintetizeze meta-cunoştinţele.

Între timp, progresele în domeniul inteligenţei artificiale şi al sistemelor experte furnizează noi căi de a concentra competenţa. Datorită tuturor acestor schimbări, observăm un interes crescând faţă de teoria cognitivă, teoria învăţatului, „logica ceţoasă”, neurobiologia şi alte evoluţii intelectuale care acţionează asupra arhitecturii cunoaşterii însăşi.

Pe scurt, cunoaşterea se restructurează cel puţin la fel de profund ca violenţa şi averea, însemnând că toate elementele triadei puterii sunt în revoluţie simultană, şi în fiecare zi, celelalte două surse de putere devin ele însele mai dependente de cunoaştere.

Acesta, deci, e turbulentul fundal în faţa căruia trebuie văzute ascensiunea şi decăderea civilizaţiilor şi naţiuniulor individuale, şi care explică de ce majoritatea ipotezelor curente ale puterii se vor dovedi derutante.

SOVIETUL CU UN SINGUR PICIOR

Diplomaţilor le place să vorbească despre balanţa puterii. Principiul powershift-ului ne ajută să calibrăm nu numai balanţa puterii, ci şi „puterea balanţei”.

Naţiunile (sau alianţele) pot fi divizate în trei tipuri: cele a căror putere se bazează predominant pe un singur picior al taburetului violenţă-bogăţiecunoaştere, cele a căror putere se reazemă pe două picioare, şi cele a căror influenţă globală e echilibrată pe toate cele trei principale surse ale puterii.

Pentru a judeca cât de bine se vor descurca Statele Unite, Japonia sau Europa în viitoare lupte pentru putere, trebuie să privim toate cele trei surse ale puterii, acordând o atenţie deosebită celei de-a treia: baza cunoaşterii, de vreme ce aceasta va determina tot mai accentuat valoarea celorlalte două.

Această bază de cunoştinţe include mult mai mult decât reperele convenţionale ca ştiinţa, tehnologia şi educaţia. Ea cuprinde concepţiile strategice ale unei naţiuni, capacităţile ei de a acumula informaţii străine, limbajul, cunoştinţele generale despre alte culturi, impactul cultural şi ideologic asupra lumii, diversitatea sistemelor de comunicare şi gama noilor idei, informaţii şi imagerii care circulă prin ele. Toate acestea alimentează sau seacă puterea unei naţiuni şi determină ce calitate de putere îşi poate ea desfăşura în orice conflict sau criză dată.

Trecând dincolo de triadă, principiul powershift-ului introduce o perspectivă mai utilă, punând întrebări despre *relaţia* violenţei cu averea şi cunoaşterea în orice perioadă anume.

Dacă privim puterea balanţei, distinctă de balanţa puterii, descoperim că de-a lungul Războiului Rece, puterea S.U.A. avusese o bază extrem de largă. Statele Unite aveau nu numai o masivă forţă militară, ci şi o supremă influenţa economică, şi cea mai bună privizie de cunoaştere-a-puterii din lume, variind de la cele mai rafinate ştiinţe şi tehnologii, până la o cultură populară pe care multă lume voia s-o emuleze.

Prin contrast, puterea sovietică era – şi rămâne – complet dezechilibrată. Pretenţiile sale la statutul de superputere derivau exclusiv din armată. Economia, o epavă dărăpănată pe plan intern, conta foarte puţin în sistemul mondial. Câtă vreme avea un randament excelent în câteva sectoare legate de apărare, icnoiv-fiow-ul tehnologic general era înapoiat, gripat de secretomanie paranoidă. Telecomunicaţiile-i erau abominabile. Sistemul de învăţământ era mediocru, iar mijloacele de informare, sub control centralizat, înapoiate şi cenzurate cu-străşnicie.

Pe lunga perioadă a Războiului Rece, echuibrat-puternica S.U.A., mai curând decât U.R.S.S.-ul cu un singur picior, a câştigat cursa de rezistenţă.

Această realitate, înţeleasă doar pe jumătate de către principalii jucători globali, explică mult din ceea ce fac Europa, Statele Unite şi Japonia, în timp ce gonesc spre iminenta coliziune.

TRIADE: TOKYO BERLIN-WASHINGTON

Până nu demult, Japonia era o naţiune cu un singur picior.

Dacă influenţa globală a unei naţiuni izvorăşte în principal din potenţialul militar, bogăţie şi cunoaştere, cea a Japoniei, până foarte recent, se baza pe un singur picior ai triadei puterii, într-un mod foarte asemănător cu cel al Uniunii Sovietice. În loc de arme nucleare şi echivalentul Armatei Roşii, Japonia avea cash. Şi încă mult cash.

Dar taburetele cu un singur picior sunt de-o notorie instabilitate. Şi chiar şi averea are limitele ei. Din acest motiv, Japonia caută astăzi puterea balanţei.

PUŞCA JAPONEZA

Forţată iniţial de la Washington spre cheltuieli militare, Japonia a avut nevoie în ultima vreme de foarte puţine îndemnuri să-şi extindă forţele armate. Ceea ce părea de neconceput după Hiroshima – noţiunea unei

Japonii înarmate nuclear – nu mai e considerat în întregime exclus din discuţie. A devenit, în schimb, un licăr vizibil în ochiul unor ulii japonezi.

Bugetul militar al Japoniei este acum al treilea din lume ca mărime, după cel al Statelor Unite şi al Uniunii Sovietice. Uliii săi, conform criticilor lor, vor acum să extindă rolul armatei dincolo de apele teritoriale imediate ale ţării; să scrie un pact de securitate reciproc cu o ţară învecinată, conferindu-i Japoniei rolul clar de jandarm regional; şi să echipeze marina cu un portavion, astfel ca puterea japoneză să poată fi proiectată pe o rază mult mai amplă.

Complexul militaro-industrial japonez care ia naştere vizează să-şi construiască propriile aeronave de luptă, rachete şi alte arme avansate.

Companiile ca Industriile Grele Fuji, Infustriile Grele Kawasaki, Nissan, Mistubishi şi Komatso produc cu toatele bunuri militare, sub licenţă

S.U.A. După aprige negocieri cu Statele Unite, e în curs un proiect asociat de construcţie a evoluatului avion de luptă FSX, care foloseşte radar cu gamă fazată activ, materiale compozite sofisticate şi alte tehnologii înaintate. Japonia mai este angrenată şi în cercetarea asupra rachetelor defensive.

Japonia nu e nici agresivă, nici iresponsabilă. Armata sa, după al doilea război mondial, s-a aflat sub un ferm control civil, şi toate sondajele prezintă publicul japonez ca fiind mult mai iubitor de pace decât americanii. Cu toate acestea, e greu de spus cât timp va dura acest sentiment, pe când fricţiunile dintre Washington şi Tokyo se intensifică.

Nu e clar în niciun caz ce rol ar putea juca armata japoneză în Asia de Sud-Est dacă: 1) forţele S.U.A. ar slăbi şi mai mult sau s-ar retrage; 2) războiul sau revoluţia ar ameninţa enormele investiţii japoneze în zonă.

Cu neliniştea politică inflamându-se de la Beijing şi Hong Kong până la Manila, vecinii din regiune ai Japoniei stau cu un ochi prudent spre reînarmarea japoneză şi cu celălalt spre reaşezarea americană postvietnam, retragerile de trupe din Coreea de Sud şi reducerile sale defensive în general.

Japonia se îndreaptă acum spre auto-suficienţa militară, preliminară sugestiei, în modul cel mai curtenitor, că forţele S.U.A. nu mai sunt necesare în Japonia – sau în regiune.

În 1988, fostul prim-ministru Noboru Takeshita a abordat efortul militar al Japoniei într-o perspectivă acută. Japonia, a spus el Academiei de Apărare Japoneze, avea nevoie de o putere militară care să-i egaleze enorma influenţă economică. Japonia se grăbeşte să-şi echilibreze triadă.

godzilla economică

AL doilea picior al puterii japoneze – bogăţia sa – e deja atât de bine documentat încât are nevoie doar de foarte puţină detaliere. În 1986, Japonia a devenit cea mai mare naţiune creditoare a lumii. În 1987, valoarea combinată a tuturor acţiunilor de la Bursa din Ţokyo a depăşit-o pe a celor din New York. Cele mai mari bănci şi firme de securităţi ale lumii sunt acum japoneze. Achiziţiile globale japoneze de proprietăţi funciare americane de prim rang, inclusiv pietre de hotar ca Radio City Music Hall şi companii gen Columbia Pictures, au declanşat în Statele Unite patimi anti-japoneze. Acelaşi lucru se întâmplă în Europa şi Australia. Între timp, guvernul S.U.A. a devenit dependent de investiţiile japoneze pentru aproape o treime din fondurile necesare să-şi finanţeze deficiturile, apărând temeri că o bruscă retragere a acestui sprijin ar putea distruge economia S.U.A.

— Acumularea unor asemenea fapte a dat naştere prezicerilor că Japonia va „deveni o Godziila174

economică, dominând Pământul în următorii cincizeci de ani.

Totuşi, elanul economic japonez nu poate orbita la nesfârşit.

Entuziasmul exportării de mărfuri, şi mai. ales de capital, va întâmpina o rezistenţă tot mai rigidă, şi termeni mereu mai dezavantajoşi pentru comerţ şi investiţii. La rândul lor, în sânul naţiunilor mai bogate se vor ivi fricţiuni, orientând tot mai multe investiţii japoneze spre ţările mai puţin dezvoltate economic, unde atât riscurile cât şi recompensele sunt potenţial mai înalte.

Dacă din Europa sunt aduse acasă efective numeroase de trupe americane, după cum se pare să existe toate şansele, deficitul bugetar al S.U.A. ar putea ceda, ridicând în consecinţă forţa dolarului şi slăbind yenul, factor care la rândul său va încetini expansiunea transoceanică.

Acest lucru, printre altele, ar mări preţurile Japoniei la petrol, care se negociază în dolari.

Rata de economii a Japoniei, deja în declin, va scădea şi mai mult, pe măsură ce consumatorii vor căuta tot mai multe plăceri şi confort, populaţia în îmbătrânire rapidă muşcând din economiile puse deoparte în anii săi de muncă, La rândul lor, aceste două evoluţii indică spre rate de interes mai înalte şi o dezvoltare mai lentă pe termen lung.

Mai rău, după cum fiecare japonez ştie, economia japoneză e cocoţată în vârful unui imens clăbuc de proprietăţi funciare, care aşteaptă să explodeze la cea mai mică înţepătură. Când se va întâmpla, impactul va trimite unde de şoc prin deja instabila Bursă din Tokyo, radiind instantaneu în Wall Street, Zürich şi Londra.

Mai mult, Japonia are un balast de probleme sociale şi politice de mult neglijate. Sistemul său politic discreditat, corupt şi greoi, găseşte ambele partide majore

desincronizate de noile realităţi. (Partidul Liberal Democratic depinde prea accentuat de electoratul rural şi are nevoie de o bază urbană mai puternică. Socialiştii sunt urbani, dar incapabili să se dezbare de dogmele lor economice şi politice depăşite.)

Deceniile cafe urmează vor găsi o Japonie mult mai puţin stabilă decât în prezent, căci era dezvoltării liniare ia sfârşit.

174 Monstru reptitian gigant, intrat ttt folclorul occidental după filmut *„Godziila, King of the Monsters”* („Godziila, regele monştrilor”), Japonia 1954, Toho, r. lshirō (Inoshira) Honda; cu: Akira Takarada. Takashi Shimura, Momoko Kochi (n.tr.)

CURSA *JUKU*

Mai importantă decât armele şi decât averea, este cunoaşterea de care sunt tot mai dependente amândouă. Elevii japonezi se duc adesea la un *juku,* sau şcoală intensivă, după orele de curs, pentru a-şi mări notele.

Japonia, ca naţiune, s-a înrolat într-un mare *juku* timp de decenii, muncind peste program pentru a-şi extinde sursa supremă de putere a ţării – baza de cunoştinţe.

Din 1970, Japonia s-a aruncat conştient şientuziast în cursa de a crea o economie bazată pe informaţie. A început prin a-şi clădi capacitatea, R & D chiar mai devreme. În 1965, numărul oamenilor de ştiinţă şi al inginerilor per 10.000 de membri ai forţei de muncăera aproximativ o treime cât cel din Statele Unite. Prin 1986, proporţia o depăşise pe aceea din America. „Densitatea de cunoaştere” a forţei sale de muncă se înălţase vertiginos.

Japonia o ia înainte în toate domeniile avansate, de la biotehnologie la ştiinţele spaţiale. Are capital din belşug pentru R & D şi pentru investiţii în firmele incipiente Aigfc-tedi pretutindeni în lume. Depăşeşte frontierele în supraconductibilitate, materiale şi robotica. În 1990, a devenit a treia naţiune, după Statele Unite şi U.R.S.S., care

a trimis o navă fără echipaj uman pe Lună. Succesele sale în fabricaţia cipurilor cu semiconducţori au fost uluitoare.

Dar maratonul ştiinţifico-tehnologic al lumii nu face decât să înceapă, iar baza tehnologică generală a Japoniei încă e în urmă. Japonia cheltuieşte chiar şi acum de 33 ori mai mulţi bani pentru drepturi, patente şi licenţe de tehnologie străină decât încasează pe vânzările tehnologiei sale proprii, Şaizeci la sută din acestea sunt achitate Statelor Unite. Slăbiciunea japoneză e evidentă în domenii ca arbiteclurile de calcul paralel, dinamica fluidelor computaţionale, gamele fazate şi alte tehnologii avansate în legătură cu radarurile.

Mai mult, Japonia, care e atât de înaintată în fabricaţia cipurilor şi Aan/ware-urilor de computer, continuă să fie slabă în domeniul tot mai crucial al soffware-ului. Mult mediatizata sa încercare de a face un mare salt înainte – „proiectul generaţiei a cincea” – s-a dovedit până acum o dezamăgire.

Finanţat de M.I. T.I., Ministrul Industriei şi Comerţului Internaţional, proiectul a fost descris ca echivalentul japonez al sputnikului, prima sondă spaţială sovietică. Atât de mare era entuziasmul progresului încât, în 1986, Dr. Akira Ishikawa de la Universitatea Aoyama Gakuin din Tokyo a spus că japonezii considerau proiectul celei de-a cincea generaţii ca „singura împuternicire pentru supravieţuirea lor, un mijloc de… auto-suficienţă”.

Prin 1988, era deja vizibil că proiectul dăduse de necazuri serioase, tarat de planificări vagi, probleme tehnice şi o incapacitate de a produce articole proprii unui salt comercial semnificativ. În 1989, se raportau rezultate modeste. Chiar mai semnificativ, poate, Japonia a rămas în urmă cu dezvoltarea „meta”-se/iware-ului, folosit pentru producţia de *software* propriu-zis.

Într-un sondaj recent, 98% din C.E.O. – îi japonezi au recunoscut supremaţia S.U.A. în materie de software; 92%

au fost de acord că Statele Unite se află încă în fruntea inteligenţei artificiale şi supercomputere; 76% aveau aceeaşi părere despre designul şi ingineria asistată de computer.

În primele etape ale cursei R & D, deci, Statele Unite deţin conducerea.

Japonia recuperează rapid, dar mai sunt încă multe etape de parcurs.

Cunoaşterea-putere, însă, nu e doar o chestiune de ştiinţă şi tehnologie. Acesta e un lucru pe care Japonia îl înţelege mult mai bine decât Statele Unite. La fel ca la şah şi război, şi în rivalitatea ştiinţifică, regula „cunoaşte-ţi adversarul" e încă vitală. Iar aici, Japonia e cu ani-lumină în avans.

Japonia ştie infinit mai multe lucruri despre Statele Unite decât ştiu Statele Unite despre Japonia. Întrucât Japonia a depins militar şi politic de Statele Unite timp dedecenii, deciziile americane au avut un impact enorm asupra Japoniei. Japonia *avea nevoie* să cunoască America pe dinăuntru şi pe dinafară.

Zeci de ani, prin urmare, japonezii au călătorii peste tot prin Statele Unite, din Valea de Silicon până în Washington şi Wall Street, de la Harvard şi M.J.T. la Slanford, vizitând mii de firme, oficii guvernamentale, laboratoare, şcoli şi locuinţe, învăţând conştiincioşi cât de mult posibil despre ce anume face să bată inima Americii – nu doar în sens comercial sau politic, ci şi cultural, psihologic, social. Acesta nu era atât un exerciţiu în spionajul de afaceri (deşi a avut clar loc şi aşa ceva), cât o expresie a adânc înrădăcinatei curiozităţi japoneze despre lumea dinafară şi căutarea de către ea a unui model.

În urma a trei sute de ani de izolare faţă de restul planetei, Japonia, după revoluţia Meiji, s-a grăbit să-şi depăşească ignoranţa impusă şi a devenit naţiunea cea mai avidă cititoare de ziare a lumii, cea mai iscoditoare privind

atitudinile străine, cea mai dornică să călătorească.

Această intensă curiozitate a contrastat acut cu provincialismul american. Cu aroganţa puterii dominante a lumii, cu o piaţă internă atât de amplă încât îşi putea permite să trateze exporturile ca periferice, cu condescendenţa unui cuceritor şi rasismul inconştient al pielii sale preponderent albe, S.U.A. s-a ostenit să înveţe prea puţin despre Japonia, în afara câtorva exotisme în care un loc însemnat îl ocupau gheişele şi băile publice mixte. Sushi a venit mai târziu.

În vreme ce 24.000 de studenţi japonezi se grăbeau să studieze în Statele Unite, mai puţin de 1.000 de americani şi-au dat osteneala să facă drumul invers.

De fapt, Japonia lucrează mai intens decât oricare altă naţiune la extinderea cunoştinţelor sale generale, lucru care ajută să ne explicăm de ce are atâta succes în a-şi comercializa mărfurile în Statele Unite şi de ce firmele americane au duble dificultăţi în a penetra piaţa japoneză chiar dacă toate barierele comerciale ar dispărea peste noapte.

Totuşi, baza cunoştinţelor japoneze de ansamblu e încă deficitară în mai multe dimensiuni. Reflectându-şi propriile valenţe rasiste, priveşte cu naivitate etnicismul şi nu reuşeşte să-i înţeleagă semnificaţia într-o economie globală.

Mult lăudatul sistem japonez de învăţământ, pe care mulţi pedagogi şi lideri de afaceri americani îl iau cu naivitate ca model, este el însuşi criticat cu sălbăticie acasă, pentru supra-înregimentare şi metode de strivire a creativităţii, la nivelele inferioare, sindicatelor profesorale şi birocraţiei educauonale le lipseşte renumita calitate a bunurilor fabricate. Japonia face Acura-uri mai bune decât absolvenţi universitari.

Japonia deţine conducerea în lume la răspândirea reţelelor electronice extra-inteligente şi la dezvoltarea

televiziunii de înaltă definiţie, dar rămâne atât în urma Sutelor Unite cât şi într-a Europei la de-regularizarea mass-mediei şi liberalizare deplinei dezvoltări a televiziunii prin cablu şi a sateliţilor de transmisie directă, care ar diversifica imageria şi ideile atât de necesare pentru stimularea inovaţiei în cadrul unei culturi.

Zona în care Japonia e cea mai slabă din toate, însă, este cea a exporturilor culturale. În prezent, Japonia are mari scriitori, artişti plastici, arhitecţi, coregrafi şi cineaşti. Dar puţini sunt cunoscuţi în afara ţării, şi chiar şi aceştia exercită doar foarte puţină influenţă.

În urmărirea unei puteri echilibrate, Japonia a lansat o ofensivă culturală majoră – începând cu domenii legate direct de economie, ca moda şi designul industrial. Se îndreaptă acum şi spre artele populare, inclusiv televiziunea, filmele, muzica şi dansul, precum şi spre literatură şi artele frumoase. Recenta creaţie a distincţiilor Praemium Imperiale, intenţionate a fi echivalentul japonez al Premiului Nobel şi sponsorizate de Asociaţia Japoneză pentru Artă, indică hotărârea Japoniei de a juca un rol semnificativ în afacerile culturale ale lumii.

Japonia are în faţă un copleşitor obstacol, însă, în a-şi propaga ideile şi cultura peste hotare. Este vorba de limbaj. Unii învăţaţi naţionalişti japonezi insistă că limba japoneză are ceva mistic şi intraductibil, că are un „suflet” unic. La drept vorbind, după cum ştiu poeţii şi traducătorii, toate limbile sunt incomplet traductibile, de vreme ce înseşi schemele de catâlpgare şi analogiile încorporate în ele diferă. Tar faptul că numai 125.000.000 de oameni de pe suprafaţa Pământului vorbesc japoneza este un neajuns semnificativ pentru urmărirea de către Japonia a unei puteri mondiale echilibrate. Din acest motiv, mai perseverentă decât oricare alte naţiuni. Japonia insistă în cercetările asupra traducerii computerizate.

O altă provocare, şi mai însemnată, pe care o

înfruntă Japonia, este modul de a face faţă iminentei demasificări a unei societăţi care a fost propagandizată în a crede că omogenitatea e întotdeauna o virtute. Cu peste zece ani în urmă, antropologul Kazuko Tsurumi de la Universitatea Sophia a atras atenţia că în Japonia există mai multă diversitate decât recunosc conducătorii ţării. Dar aceasta era o diversitate în cadrul societăţii omogenizante proprii celui de AI Doilea Val. Pe măsură ce intră în era celui de AL Treilea Val, Japonia va înfrunta presiuni de eterogenizare potenţial explozive.

Antagonismul său faţa de diversitatea socială, economică şi culturală e înrudit direct cu cea mai mare slăbiciune pe termen lung din toate.

Japonezii de azi nu mai sunt „animalele economice" cum erau cândva acuzaţi că ar fi, iar puterea lor naţională nu se mai bazează pe un singur picior al triadei puterii. Dar, în cea mai importantă competiţie de putere – generarea şi difuzarea ideilor, informaţiilor, imageriei şi cunoştinţelor – au rămas încă în urma Statelor Unite.

Cu acestefelurite resurse de putere pe care să şi le desfăşoare, liderilor politici şi de afaceri ai Japoniei le lipseşte o strategie internaţională clară.

Există un-consens la vârf privind anumite scopuri-cheie interne. Acestea includ expansiunea economiei interne şi reducerea nevoii de export, îmbunătăţirea calităţii vieţii prin sporirea timpului liber şi reclamarea mediului ambiant intens poluat.

Dar elitele japoneze sunt profund scindate privind politica economică externă, nesigure privind rolul pe care îl are – dacă-l are – de jucat Japonia în viitor. O strategie presupune că lumea se va fragmenta în regiuni şi că rolul Japoniei ar trebui să fie acela de a domina Regiunea Pacific/Estăsiatică. Aceasta ar însemna concentrarea investiţiilor şi ajutoarelor străine acolo. Înseamnă pregătirea calmă pentru rolul de putere poliţienească

locală. O asemenea politică reduce vulnerabilitatea Japoniei faţă de protecţionismul american şi european.

O a doua abordare sugerează ca Japonia să se concentreze în schimb asupra economiilor în curs de dezvoltare, oriunde s-ar afla. O variantă a acestei abordări propune ca Japonia să se focalizeze pt crearea" infrastructurilor electronice necesare acelor ţări dacă vor să seint zgreze în economia mondială. (O asemenea strategie satisface o nevoie critica a ţărilor „lente" din lume, accentuează forţele tehnologice ale Japoniei şi ajută ca acele economii să se încleşteze electronic în cea a Japoniei.)

O a treia strategie, poate cea mai larg susţinută în prezent, consideră misiunea Japoniei ca globală, neîngrădită în nicio regiune anume.

Partizanii săi insistă pentru o „misiune globală", nu datorită vreunei viziuni mesianice de dominare a lumii, ci fiindcă sunt convinşi că economia japoneză e prea mare, prea variată, în dezvoltare prea rapidă, pentru a fi restrânsă într-o singură regiune sau grup de ţări.

Această facţiune „globalistă" e aceea care a insistat pentru detaşarea navelor marinei să ajute Statele Unite şi aliaţii lor la apărarea Golfului Persie în timpul războiului Iran-Irak. Acest grup favorizează acordarea de împrumuturi Europei de Est, jucărea unui rol diplomatic tot mai mare şi mai mare pe scena lumii, asumarea unor poziţii dominante în Fondul Monetar Internaţional, Banca Mondială şi alte instituţii globale.

Când Japonia va decide între aceste trei strategii, nu va aplica o tăietură clară. Obiceiul japonez este adesea acela de a ajurtge la un compromis. Totuşi, observatorii perspicace vor fi apţi să judece felul cum cade băţul de bambus. În acel punct, lumea va începe pentru prima oară să simtă adevăratul impact al elanului Japoniei spre ziua de mâine.

noua *OSTSTRA TEGIE*

Conflictul din sânul lumii capitaliste se va intensifica pe măsură ce ambiţiile japoneze se vor ciocni de cele ale altor jucători de frunte, Statele Unite şi Europa, readucând în memorie aceste rânduri scrise la data de 23 august 1915:

„Statele Unite ale Europei sunt posibile... dar cu ce rezultat? Numai în scopul de a suprima socialismul în Europa, de a proteja împreună (...) prada, împotriva Japoniei şi a Americii".

Autorul lor era un revoluţionar obscur pe nume Vladimir Nici Lenin, care încă nu ajunsese stăpânul Uninuii Sovietice. Ce părere ar avea el de evenimentele actuale?

Asemenea sfărâmării comunismului, goana spre integrarea europeană a fost declanşată de apariţia celui de AL Treilea Val, cu noul său sistem de creare a avuţiei. După cum spune Gianni de Michelis, preşedintele Consiliului Miniştrilor de Externe al Comunităţii Europene, „integrarea a fost răspunsul politic faţă de necesitatea trecerii dintr-o societate industrială într-una post-industrială". De Michelis prezice un enorm boom economic, odată ce economia de piaţă se va extinde şi în Europa de Est.

Dar tablou] nu e chiar atât de roz.

Prăbuşirea guvernelor marxist-leniniste din Europa de Est a dăruit popoarelor lor gustul libertăţii şi vântul speranţei. a mai schimbat, însă, şi termenii luptei tripartite între Europa, Statele Unite şi Japonia, creând un vid de putere şi lansând Europa de Vest spre o strategie nouă, neaşteptată.

Să presupunem că regiunea rămâne paşnică, în pofida urilor etnice care clocotesc în Iugoslavia, Bulgaria şi România, precum şi prin alte locuri. Să presupunem că demagogii nu vor inflama dispute la frontieră printre

germani, polonezi, unguri sau români, şi că nu vor fi represiuni militare, războaie civile sau alte frământări. Să presupunem, mai departe, că Uniunea Sovietică nu se va dezmembra în fragmente furibunde. (Un ziar sovietic speculează că însuşi „conceptul" de Uniune a Republicilor Sovietice Socialiste ar putea „dispărea de pe harta politică a lumii.") 75

Dacă, împotriva sorţilor, va domni o stabilitate relativă, cea mai probabilă perspectivă pentru Europa de Est este aceea că, odată cu retragerea sovieticilor, vor înainta vest-europenii. Iar aceasta, în toate scopurile practice, înseamnă germanii.

Viaţa pentru est-europeni sub tutela vest-europeană n-ar putea nici pe departe să fie atât de rea ca aceea pe care au suferit-o sub sovietici şi, înaintea lor, sub Hitler. Noul colonialism de catifea le-ar putea aduce chiar niveluri de trai mult superioare. Ceea ce nu va face, cel puţin pentru foarte mult timp. este să permită Europei de Est trecerea dincolo de faza coşuluide-fum.

Est-europenii îşi vor preţui independenţa atât de greu cucerită şi, unindu-se în vreo formă de federaţie, ar putea să-şi mărească puterea de negociere vis-à-vis de Occident. Secretarul american de Stat James Baker a propus o asociere polono-ungară-cehă. Dar nici chiar un Imperiu Austro-ungar reînviat şi un împărat Franz Josef renăscut (unii tineri cehi doresc ca Václav Havel, dramaturgul-preşedinte al noii Cehoslovacii, să fie numit „rege"), sau, că tot veni vorba, nişte „State Unite ale Europei de Est" nu pot împiedica să aibă loc această nouă formă de satelizare.

Motivul devine evident din momentul când comparăm triada de putere a Europei – resursele sale militare, economice şi de cunoştinţe – cu cele aflate la dispoziţia vecinilor ei apuseni.

175 Actuala şi accelerata perspectivă istorică ne

determină să remarcăm optimismul lui Toffler cu privire la fosta Iugoslavie, pesimismul moderat privind Bulgaria şi accentuat referitor la România, precum şi vi/. Urmărismul vis-à-vis de fosta U.R.S.S., fie şi edulcorat de ponderarea premoniuilnr sale faţade evoluţia Rusiei în ultimii cinci ani (n.tr.)

Comunitatea Europeană, chiar şi fără încorporarea de state adiţionale, aduce o copleşitoare putere triadică pe masa Continentală.

Pentru a-i întrezări enormul potenţial militar, să ignorăm N.A. T.O. şi Pactul de la Varşovia şi să ne imaginăm retragerea aproape a tuturor trupelor S.U.A. şi sovietice din Europa. Vest-europenii încă mai rămân la comanda unor imenşi muşchi militari.

Nu mai demult de octombrie 1988, cancelarul vest-german Helmut Kohl a propus crearea unei armate paneuropene. Deşi cânta despre parteneriatul cu Statele Unite, se puteau auzi clar acordurile melodiei „Yankei, plecaţi acasă”. Cu ameninţarea sovietică ipotetic diminuată, germanii nu mai socotesc necesară protecţia americană. E adevărat că o retragere completă a americanilor ar dubla costurile instituţiei militare vest-europene. Dar aceste costuri ar putea fi tunse, răsfirate peste mai multe ţări şi făcute să ajungă chiar tolerabile. Rezultatul ar fi o Nouă Europă cu muşchi şi armuri grele.

Dacă încăpea vreo îndoială privind cine va comanda Euro-Armata de mâine, câteva numere ar trebui s-o risipească. Până acum, francezii şi vest-germanii erau aproape la egalitate în materie de forţe convenţionale.

Armata franceză număra 466.000 de oameni; Bundeswehr-ul vest-german, 494.000. Francezii aveau 21 de submarine; vest-germanii, 24. Franţaavea nouă escadroane de maşini de atac la sol Miraj şi Jaguar; Germania de Vest, douăzeci şi unu de escadroane de Tornado, F4şi Alpha.

Oricum, reunificarea Germaniei modifică total tabloul. Cu forţele vest şi est-germane contopite, cheltuielile militare ale Germaniei ar fi cu 40% mai mari, armata cu aproape 50% mai numeroasă, iar capacităţile de atac la sol aproape de trei ori cât ale Franţei. Reunificarea readuce în atenţie politica franceză exprimată de fostul Preşedinte Giscar d'Estaing.

care a spus: „Forţele franceze ar trebui să echivaleze ca mărime cu celelalte forţe de pe continent, şi anume, cu armata germană".

Desigur, Franţa are arme nucleare – faimoasa sa *force defrappe,* iar Anglia, de asemenea, are o capacitate nucleară independentă. Dar e rezonabil de sigur că Germania ar putea dobândi o capacitate nucleară peste noapte, dacă aşa ar dori – fapt pe deplin înţeles de Franţa, Anglia şi restul lumii.

Chiar mai destabilizator pentru orice balanţă militară intra-europeană este faptul că, exact înainte de-a li se cere printr-un tratat să le distrugă, sovieticii au transferat 24 de rachete cu rază medie de acţiune SS-23 în Germania de Est. Odată cu reunificarea completă, acestea se presupune că ar trece în proprietatea armatei germane fuzionate, ultimul lucru pe care l-ar fi avut în minte sovieticii.

numărătoarea bob-cu-bob, şi rumeni nu crede cu seriozitate într-o reluare a momentelor 1870, 1914 sau 1939. Dar chiar şi această comparaţie rudimentară clarifică faptul că, în afară poate de cazul unei stări de urgenţă directă – care să aducă în joc cartea nucleară – Germania e aceea care, ca să zicem aşa, va da tonul în orice euro-armată.

Germanii de azi nu sunt came-de-tun nazistă. Şi-au stabilit valori democratice, ale unei clase de mijloc îndestulate, şi sunt oricum, numai militarist! nu. Cu toate acestea, dacă forţele vestice ar fi vreodată chemate să potolească tulburările din Europa de Est, decizia finală se

va lua la Berlin, nu la Paris sau Bruxelles.

Cu toate şicanele continue ale Washington-ului despre ezitarea europenilor de a „împărţi povara" apărării, Noua Europă e acum o putere militară majoră în sine.

DIMINEAŢA URMĂTOARE A EUROPEI

Euro-armata de mâine va sta pe o gigantică bază economică, al doilea picior al triadei puterii. Cifrele brute pentru Comunitatea Europeană, chiar fără a-şi adăuga cei doisprezece membri, sunt enorme. Având o populaţie de 320.000.000, se laudă cu un produs naţional brut aproape egal cu acela al Statelor Unite, şi o dată şi jumătate cât al Japoniei. În agregat, naţiunile Comunităţii Europene echivalează cu 20% din comerţul mondial, mai mult decât Statele Unite sau Japonia.

Cât despre problemele militare, deciziile financiare cheie ale Europei se vor lua din nou la Berlin, în ministerul de finanţe german şi Deutschebarde, o dominanţă care reflectă realităţile economice. Economia germană combinată de 1.400.000.000 $ este o dată şi jumătate cât a următoarei ţări europene ca mărime, Franţa.

Resemnaţi cu aceste dezechilibre de putere dar temându-se de ele, vest-europenii, conduşi de Franţa, îndeamnă la o federaţie CE. mai strânsăşi mai puternică, pe baza presupunerii că va limita libertatea de acţiune a Germaniei. Dar cu cât mai puternică şi mai centralizată devine Comunitatea Europeană însăşi, dobândind o monedă curentă comună şi o bancă centrala şi asumându-şi rolul de jandarm ambiental, cu atât mai puternică, nu mai slabă, va fi influenţa unei Germanii reunificate asupra întregului aparat european.

Emergenţa acestui sistem germanocentric este, însă, numai o parte dintr-o *Ost-Strategie* în desfăşurare, de-o amploare care ne taie respiraţia.

Căci strategia economică în formare pe care o dezvoltă guvernele şi corporaţiile Comuni lăţii Europene

consta în a profita de mâna de lucru ieftină din Cehoslovacia, Ungaria, Polonia şi alte ţări est-europene şi a o folosi pentru producţia de masă cu mică valoare adăugată. Bunurile produse nu sunt în primul rând pentru est-europeni, dar sunt destinate exportului în Europa de Vest.

În două vorbe, coşurile de fum, în Est, computerele şi bunurile de consum în Vest – cu o Germanie unificată acţionând acum nu numai ca miez al comunităţii vestice, ci şi ca administrator al întregului sistem continental.

Executarea acestei ample strategii economice, care transferă puterea hegemonică asupra Europei de Est de la sovietici la vest-europeni şi germani, va ocupa deceniile imediat următoare şi va fi plină de tulburări şi dificultăţi.

Această *Ost-Strategie* în cristalizare rapidă presupune că Uniunea Sovietică va rămâne preocupată de propriile sale afaceri interne, şi că va trebui să-şi îndrepte atenţia militară spre regiunile musulmane din Sud, spre China şi spre Pacific, mai degrabă decât ăpre Europa. Sau că se vor putea încheia cu U.R.S.S.-ul tranzacţii economice care-i vor îmblânzi rezistenţa faţă de germanizarea Estului. Acest lucru va depinde de politica internă a Uniunii Sovietice, precum şi de evenimentele imprevizibile din China şi din Asia în general.

Respectiva *Ost-Strategie* mai presupune şi că însăşi Comunitatea Europeană îşi poate respecta luminoasele făgăduieli faţă de Europa de Vest – o rată a dezvoltării de la 4, 5 la 7%, şi între 2000.000 şi 5.000.000 de noi locuri de muncă în cele douăsprezece naţiuni membre. Producţie mai eficientă. Competitivitate sporită pe piaţa mondială. Profituri mai mari.

Totuşi, planningul CE. se bazează încă masiv pe noţiuni desuete despre economiile pe scară mare, care se aplică mult mai adecvat procesului de fabricaţie al coşului-de-fum decât economiilor avansate, organizate împrejurul

activităţilor informaţionale şi de servicii.

Mai mult, în vreme ce noul sistem de creaţie a averii prosperă pe baza eterogenităţii (şi o generează), accentuând specializarea şi localizarea producţiei, segmentarea pieţelor şi de-masificarea finanţelor, tăvălugul C.E., în pofida discursurilor în sens contrar, e menit să aplatizeze diferenţele.

Capătul răsăritean al strategiei se confruntă cu probleme la fel de majore. Pentru început, ia drept garantată stabilitatea politică în cvasw colonii. Totuşi, faptul de-a te repezi spre democraţia de masă, cu parlamente şi partide multiple, nu garantează cârnaţi sau şuncă pe masă.

Dacă disperatele condiţii economice nu se îmbunătăţesc semnificativ repede, îndrăgostirea de parlamente, partide şi votări ar putea degenera în haos, acuzaţii de corupţie, terorism extraparlamentar şi o întoarcere la genul de regimuri fasciste sau militare comune în regiune înainte de al doilea război mondial poate cu sprijinul investitorilor străini, pentru care stabilitatea şi ordinea sunt cerinţe fundamentale.

După euforia iniţială faţă de capitalul din Vest, est-europenii, în dimineaţa următoare, îşi vor resimţi tot mai profund statutul colonial de stil nou. Resentimentele vor fierbe devenind rezistenţă. Sărăcia economică va fi pusă pe seama investitorilor străini, a „imperialiştilor" şi a ţapilor ispăşitori locali. Împrumuturile de urgenţă iniţiale vor fi urmate de alte împrumuturi de urgenţă, pentru a „menţine economia pe linia de plutire.

Mai apoi vor urma cereri de moratorii şi anulări ale rambursării împrumuturilor.

Chiar dacă nimic din toate acestea nu va ajunge să se petreacă, ipoteza de la rădăcina *Ost-Strategie – i,* importanţa mâinii de lucru ieftine, trebuie să fie sever discutată, munca ieftină, după cum am văzut, e acum tot

mai scumpă. Cu preţurile muncii scăzând ca parte componentă a costului total, economisirile vor fi minime, cu excepţia celor din industriile cele mai înapoiate.

În mod similar, după cum am văzut, economiile lente nu se pot cupla uşor cu cele rapide. În Polonia, până nu demult, putea dura între o lună şi şase săptămâni simplul transfer de fonduri dintr-o bancă în alta. Întregul metabolism răsăritean este mai lent decât pretinde Apusul, iar infrastructura sa electronică e virtualmente inexistentă. Toate aceasta vor face din *Ost-Strategie* un proces mai costisitor decât ar părea.

Finalmente, dacă o cantitate semnificativă de muncă a coşului-de-fum se transferă *efectiv* în Est, guvernele vest-europene se pot aştepta la presiuni crescânde din partea propriilor lor sindicate muncitoreşti ale gulerelor-albastre, la cereri tot mai mari de beneficii sociale şi protecţionism pe plan intern.

În Germania, mai ales, acest lucru implică un tot mai accentuat sprijin pentru opoziţia politică. Asemenea dreptei neo-naziste, social-democraţii vor face să răsune teme naţionaliste, atacând transferul slujbelor unor „non-germani" care lucrează pentru lefuri mai mici decât cele ale sindicatului. Verzii, între timp, se vor opune transferului de poluare într-o regiune care se numără deja printre cele mai poluate de pe Pământ.

Dacă o coaliţie Social-Democratic-Verde ar guverna într-adevăr Germania, influenţând astfel masiv restul Europei, ea ar indica o încetinire a dezvoltării tehnologice pe continent, de vreme ce social-democraţii se tem de impactul acesteia asupra angajărilor, iar Verzii sunt doldora de ludiţi şi tehnofobi.

A fost creată o Bancă Europeană de Reconstrucţie şi Dezvoltare, cu fonduri oferite de multe naţiuni vestice şi de către Japonia. Sub conducerea inovativă a lui Jacques Attaţi, B J3. R.D. ar putea instala capele-de-pod esenţiale

pentru progresele tehnologice şi economice din Europa de Est.

Dar nu va fi uşor.

Ardoarea comercială şi politică pentru *Ost-Strategie* se va răcori prin urmare în viitorul deceniu, odată ce problemele de profunzime ale Europei vor începe să iasă la iveală. Europa are o enormă bogăţie, dar – până acum – o strategie discutabilă asupra modului de-a o folosi.

DE LA STÂNGISM LA SEMIOLOGIE

Chiar mai mult decât în Statele Unite şi Japonia, viitorul puterii europene va depinde de „al treilea picior" al său – baza de cunoştinţe.

Măsurată prin numărul de Premii Nobel şi distinse laboratoare şi institute de cercetare, Europa de Vest nu prea are de ce să-şi facă griji.

Deţine putere în energia nucleară, aerospaţiale şi robotică, şi şi-a înfipt un deget ezitant şi în cercetările cu superconductori. Comunitatea Europeană, care mult timp a tratat ştiinţa şi tehnologia ca pe nişte rude sărace, şi-a intensificat finanţările, mai ales în proiectele de cercetare transnaţionale.

Ştiinţa şi tehnologia au „intrat".

Şi aici, din nou, Germania conduce. Oamenii de ştiinţă vest-germani se bucură de cele mai mari bugete R & D din Europa şi deţin de 2, 5 mai multe ori patente americane decât englezii sau francezii. Din 1984, vest-germanii au figurat pe lista Premiilor" Nobel an de an, pentru realizări ca microscopul cu scanning-tunelare sau efectul cuantum Hall.

Totuşi Europa, inclusiv Germania, merge atât pe urmele Japoniei cât şi ale Americii în domeniile cruciale ale computerelor şi tehnologiei informaţiilor, mai ales fabricaţia de tipuri şi supercomputere. Recentul eşec al Nixdorf – cândva, cea mai fierbinte firmă de computere vest-germană – şi absorbţia sa de către Siemens,

deopotrivă cu dificultăţile înfruntate de Norsk Data în Norvegia şi Philips în Olanda, subliniază jenanta slăbiciune a Europei în aceste domenii.

În sfera înrudită a telecomunicaţiilor, progresul e sufocat de refuzul încăpăţânat al feluritelor P.T.T. – un naţionale – ministerele poştelor şi telecomunicaţiilor – să renunţe la controlul lor monopolist.

Între timp, oricât de proaste sunt. şcolile americane, şi Europa are probleme severe de învăţământ. Sistemele sale şcolare sunt supercentralizate, formaliste şi rigide. Iar câtă vreme exporturile culturale ale Europei sunt mai mari şi mai prestigioase decât cele ale Japoniei, Europa rămâne mult în urma S.U.A. ca originator de artă, cultură populară şi stiluri de viaţă emulate. S-ar putea argumenta că, firește, cultura europeană e superioară estetic sau moral celei a Statelor Unite, în funcţie de criteriile aplicate. Dar, în termenii puterii naţionale din actuala lume video-scăldată, înrapidă schimbare, cultura şi preferinţele populare americane sunt acelea care totuşi dau tonul.

Din punct de vedere intelectual şi ideologic, primele exporturi postbelice vest-europene au fost un stângism cvasi-marxist şi, o vreme, existenţialismul, urmat de structuralism şi, mai recent, de semiologie.

Acestea se dizolvă acum în piaţa intelectuală a lumii.

În locul lor, însă, Europa preia actualmente conducerea autoritară în a promova un nou produs politic. Principalul export ideologic al Europei în anii imediat următori va fi o versiune verde a social-democraţiei. Acest lucru e extrem de important şi ar putea găsi pieţe imens de receptive în Statele Unite, Japonia, Europa de Est şi Rusia, dacă nu e deformat şi dominat de latura smintită a ecologiştilor.

În sfârşit, câtă vreme Japonia e fixată în conştiinţa-deviitor, iar America se concentrează pe „acum”, Europa e încă masiv orientată spre trecut. O glumă răspândită

spune că e nevoie de cinci englezi ca să înlocuiască un bec ars – unul îl înşurubează pe cel nou, ceilalţi patru spun cu cât era mai bun cel vechi.

Din toate aceste motive, Europa de Vest nu prea are şanse să fie o Mare Putere cu adevărat echilibrată, până nu-şi va dedica dezvoltării bazei de cunoştinţe tot atâta energie câtă acordă acum reconfigurării armatei şi integrării economiei.

Europa are o strategie măreaţă, atotcuprinzătoare, care ţinteşte comutarea puterii regionale şi mondiale. Această strategie – renăscută, mai degrabă decât recent inventată – consta în a controla ceea ce geopoliticienii din trecut numeau „tărâmul-inimă" al planetei.

QIQANTUL RĂNIT

Şi cu asta, ajungem la acel gigant rănit, Statele Unite.

Desigur, pentru Statele Unite mai mult chiar decât pentru competitorii lor globali, piciorul militar al triadei e crucial. Forţele armate ale Europei şi Japoniei sunt ambele încă forţe în primul rând regionale, cu capacitate limitată pentru operaţiunile departe de casă. Dimpotrivă, cele ale S.U.A.

şi Uniunii Sovietice, în pofida reducerilor, au ambele amplitudine globală.

Cu U.R.S.S.-ul răscolit pe plan intern, însă, şi cu Armata da Roşie necesară pentru a face faţă ameninţărilor de secesiune, tulburărilor etnice şi graniţelor potenţial instabile din Iran până-n China, armata S.U.A. are majoritatea resurselor disponibile pentru a-şi proiecta puterea la distanţă

(de exemplu, paisprezece portavioane cu navele lor de sprijin asortate, pe – lângă cele patru portavioane ale ruşilor şi şase ale europenilor). Tocmai capacitatea de proiectare globală diferenţiază forţele americane de toate celelalte.

Cutremurătoarea putere armată a Americii, aflată sub ghidaj civil ferm şi susţinută de ofiţeri capabili, educaţi, este, totuşi, victima unui punct de vedere strategic asupra lumii depăşit, încă excesiv concentrat asupra ameninţării sovietice faţă de Europa de Est. Rezultatul constă într-o profundă confuzie privind priorităţile şi interesele naţionale vitale – o formă, cum s-ar spune, de eşec cerebral la vârf.

Datorită acestei situaţii, presiunile parlamentare pentru reduceri ale cheltuielilor de apărare, determinate de politica locală şi în mare măsură arbitrare, nu au legătură cu nicio perspectivă mondială coerentă.

Colapsul grandioasei strategii americane mai înseamnă şi că o mare parte din cheltuielile sale de apărare se îndreaptă spre consruirea de sisteme de armament greşite şi amplasarea lor în locuri nepotrivite, la momentul nepotrivit – o risipă care reduce în insignifianţă excesele apărare-contractor sau proverbialele „ciocane placate cu aur de 700 $”.

Mai înseamnă şi că, excepţie făcând micile aventuri ca răsturnarea lui Mantiei Noriega în Panamá, Statele Unite reacţionează faţă de marile evenimente ale lumii actuale mai degrabă decât să le iniţieze, aşa cum făceau cândva.

Toate acestea au început să se schimbe după invadarea Kuweitului de către Irak în 1990. Agresiunea lui Saddam Hussein asupra Kuweitului, dispreţul său la adresa opiniei publice mondiale, capturarea ostaticilor şi ameninţările de a folosi arme chimice şi chiar nucleare, au scindat lumea arabă şi chiar au ameninţat să deregleze alimentarea globală cu petrol.

Criza rezultată în Orientul Mijlociu a silit factorii politici din S.U.A.

să înceapă conturarea unei strategii globale post-Războiul Rece. Această strategie globală e încă departe de-

a fi clară sau comprehensibilă. Dar Preşedintele Bush, acţionând abil şi expeditiv, a mobilizat o extraordinară opoziţie faţă de agresiunea lui Saddam, în câteva zile, Consiliul de Securitate al Naţiunilor Unite l-a condamnat pe Saddam, i-a pretins să-şi replieze trupele şi a impus un masiv embargou comercial. Chinezii şi chiar sovieticii s-au alăturat în a-l acuza pe Saddam. Saudiţii şi turcii au închis conductele care transportau petrolul lui Saddam în lumea exterioară. Înainte să se fi încheiat luna, un imens cordon naval internaţional fusese aruncat împrejurul Irakului, iar trupele S.U.A. au fost implantate în Arabia Saudită şi regiunea Golfului, susţintue de forţe cel puţin simbolice, sau onorifice, din partea unor naţiuni arabe ca Siria, Egiptul şi Marocul.

Aproape imediat, inamicii politici ai lui Bush din Congresul S.U.A.

au început să se plângă că Japonia şi Europa de Vest, ambele mult mai dependente de petrolul din Orientul Mijlociu decât Statele Unite, nu „împărţeau povara” în mod adecvat. Americanii, declarau ei, îşi riscau vieţile şi cheltuiau miliarde pentru a apăra lâniile de aprovizionare cu petrol de care alţii aveau să beneficieze mai mult. unii politicieni au pretins în mod demagogic ca Japonia şi Germania să trimită şi ele trupe, chiar dacă acest lucru era interzis de constituţiile ambelor ţări.

Puţini au întrebat dacă americanii – sau, la o adică, tot restul lumii – chiar doreau să vadă prevederile constituţionale anti-militariste ale Germaniei şi Japoniei încălcate, pentru a permite desfăşurări de trupe în afara Japoniei şi a regiunii N.A. T.O. Nici implicaţiilepe termen lung, cu efecte asupra puterii, n-au fost pe deplin înţelese.

Indiferent de alte rezultate, poziţionarea trupelor S.U.A. în regiune, chiar cu încuviinţarea Arabiei Saudite şi a altor state din zona Golfului, a subliniat o frapantă nouă realitate.

Cel puţin din 1918 începând, Franţa şi Marea Britanie erau puterile externe dominante în regiune. În 1956, însă, când egipteanul Nasser a dobândit controlul asupra Canalului de Suez, Statele Unite le-au blocat tentativa de a-l recupera. Din acel moment încoace, influenţa regională a acelor ţări fost-coloniale s-a risipit. Între 1956 şi 1990, Statele Unite le-au înlocuit ca influenţă externă dominantă, dar toate acţiunile lor au fost contracarate de ale celeilalte superputeri mondiale, Uniunea Sovietică.

În 1990, însă, Irakul, cândva stat-client al U.R.S.S., a calculat greşit presupunând ca vechile reguli continuau să se aplice, iar Saddam a descoperit dintr-odată că, odată cu retragerea angajamentelor de către Gorbaciov şi în speranţa unui ajutor economic din vest; sovieticii nu mai ţineau în şah manevrele americanilor în zonă. Acest lucru a lăsat Statele Unite în poziţia de influenţă externă nedisputată asupra întregului Orient Mijlociu.

Cu Saddam ameninţând să răvăşească şi să destabilizeze complet regiunea, puterea arabă fiind incapabilă să i se opună, Arabia Saudită, statele din golf şi o mare parte a lumii au căutat un jandarm care să le sprijine regimurile şi să restabilizeze situaţia. N-au găsit decât un singur poliţai disponibil, iar Statele Unite, simţind ocazia, au păşit imediat în breşă.

După ani de-a li se fi spus că erau o putere în declin, Statele Unite acţionau din nou ca o mare putere. Iar dacă sprijinul Japoniei şi al Europei de Vest părea restrâns, s-ar putea să fi fost fiindcă şi-au dat seama deodată că influenţa S.U.A., acum intens amplificată, urma să aibă impact asupra viitoarelor decizii ale statelor arabe. Statele Unite şi-au subliniat clar puterea, nu numai în regiune ci şi în politica petrolului şi competiţia globală dintre economiile avansate.

Petrolul nu era singura problemă. Duşmanii politici ai

lui Bush ignorau în mare măsură ameninţarea irakiană de a construi – şi folosi – arme nucleare şi chimice. Saddam-mai reuşise odată, aproape, să-şi clădească o fabrică de arme nucleare. A fost distrusă de F-15-urile şi F-lburile israeliene printr-o lovitură-surpriză de tip chirurgical, administrată în ziua de 7 iunie 1981. Traversând spaţiul aerian al Siriei şi Iordaniei, avioanele au amânat planurile nucleare ale lui Saddam pentru aproape zece ani. (Un beneficiar al acestei prelungiri, în mod ironic, a fost Iranul, care ar fi putut suferi devastarea nucleară în timpul războiului iraniano-irakian, dacă Saddam ar fi avut capacitatea concretă.)

Alte ţări s-au repezit să condamne public acţiunea militară unilaterală a Israelului, oftând însă de uşurare în secret că planurile nucleare ale lui Saddam fuseseră zădărnicite. În 1990, Saddam provoca în mod clar lumea să lovească din nou.

Criza din Orientul Mijlociu a oferit un exemplu perfect al folosirii întregii triade a puterii – violenţă, avere şi cunoştinţe – pe scară globală.

Saddam a folosit violenţa împotriva Kuweitului. Statele Unite şi Naţiunile Unite au aplicat puternice sancţiuni economice împotriva Irakului. Şi ambele tabere au purtat un război al minţii. Saddam, ştiind că era mai slab atât în termeni militari cât şi economici, s-a bazat masiv pe „armamentul cunoaşterii" – imagini, simbolisme, ideologie, religie. Astfel, a mângâiat pe cap copii ostateci la televizor, a lansat chemări de război sfânt împotriva vestului, a răscolit resentimente de clasa şi a apelat la naţionalismul panarab.

Criza din 1990 în Orientul Mijlociu a făcut să devină mai urgentă ca oricând formularea unei strategii americane comprehensibile pentru lumea de după Războiul Rece.

O asemenea strategie ar putea foarte bine, cu timpul,

să aducă retragerea aproape a tuturor forţelor S.U.A. din Europa. Mai puţin discutată e o posibilă redesfăşurare, nu numai spre Orientul Mijlociu ci şi spre Pacific, în lumina condiţiilor strategice schimbate – marile incertitudini din China, reînarmarea Japoniei, războiul civil din Filipine şi continuul interes rusesc în regiune. Acest transfer din Europa spre o „strategie a Pacificului" ar favoriza marina şi forţele aeriene faţă de armată, al cărei principal punct de interes fusese Europa de Vest. Mulţi dintre nervoşii vecini ai Japoniei ar primi cu bine, în sinea lor, o asemenea redesfăşurare.

Statele Unite nu pot face poliţie cu întreaga lume, tumultuoasă şi imens de primejdioasă, fie în propriul lor interes fie al oricui altcuiva, dar unica lor capacitate sugerează că ar putea, în alianţă cu alte naţiuni sau organizaţii internaţionale, să stingă conflictele locale care ameninţă pacea lumii. În primejdioasele decenii care ne aşteaptă, multe alte naţiuni ar j? putea dori tocmai o asemenea forţă poliţienească la datorie. Şi nu numai în Orientul Mijlociu".

GEMENII ÎN DECLIN

Formularea unei noi strategii militare va influenţa şi celălalt picior al triadei puterii, economia Americii. Jupuind armata S.U.A. spre a o transforma dintr-o forţă proprie celui de AI Doilea Val, bazată pe masă, într-o forţă din Al. Treilea Val bazată pe mobilitate, viteză şi precizie, echivalentul militar al miniaturizării, s-ar putea pompa o nouă energie în economia S.U.A.

Reducerile *ad* /joc ale cheltuielilor militare, făcute sub opresiunile Congresului privind tezaurul public, ar putea distruge proiecte-cheie de cercetare şi dezvoltare şi ar încetini progresul tehnologic în economia americană – care, până acum, a beneficiat de pe urma contractelor Pentagonului.

Dar aceleaşi retrageri de trupe care ar dubla

costurile militare ale Europei ar putea, pe acelaşi principiu, să ajute la reducerea deficitului bugetar al S.U.A., ceea ce ar însemna mai puţină bază pusă pe finanţele japoneze. Ar crea şomaj cel puţin temporar. Dar ar mai tinde şi să coboare ratele de interes şi să sporească investiţiile.

Nu există nicio garanţie că fondurile federale eliberate ar fi în mod necesar canalizate spre renvarea socială scadentă, dar cel puţin uncie şi-ar găsi calea către educaţie, asistenţa socială, instruirea profesională şi alte aplicaţii care, plănuite inteligent, ar putea ajuta la declanşarea câştigurilor economice ale generaţiei următoare.

Multe scrâşenete din dinţi şi văicăreli au avut loc privind relativul declin economic al Americii – de fapt, o măsură a succesului strategiei ei pot-belice de-a fi repus pe picioare Japonia şi Europa. Fapt este că, în pofida concepţiilor greşite, Statele Unite continuă să reprezinte cam aceeaşi parte din Producţia Brută Mondială ca acum cincisprezece ani.

(Marele declin al acestui indicator a apărut imediat după război, când economiile japoneză şi europeană distruse au revenit în activitate, de la jumătatea anilor ’70, Statele Unite şi-au menţinut-o aproximativ pe a lor.)

Dar fabricaţia nu mai e cel mai important indicativ al importanţei unei economii. În sectoarele serviciilor şi ale informaţiilor, care reprezintă avangarda economiei supra-simbolice, Statele Unite depăşeşte nu numai

Europa, ci şi Japonia. Ca rezultat, şomajul din Statele Unite s-a dovedit o „problemă mai puţin persistenţă decât în Europa.

Şi dezechilibrul comercial, care o vreme aproape a provocat panică la Washington, trebuie să fie reconsiderat în lumina noii economii. Mai întâi, impresia răspândită că exporturile S.U.A. au căzut este incorectă. În anii ’80,

exporturile americane în lume chiar au crescut cu 61 %. Problema era că importurile creşteau o dată şi jumătate mai repede. Numai exporturile în Japonia au sărit cu 1145, însă importurile s-au înălţat cu 200%. Această inegalitate în prezent se îngustează. Dar, mult mai important, un transfer economic spre serviciile interne poate fi absolut sănătos, chiar dacă multe din noile sale produse nu sunt exportabile – asistenţa medicală, de exemplu, sau educaţia.

Mai serioase decât mult-lamentatele „deficituri gemene" ale Americii, ambele cu şanse de declin, sunt desuetudinea instituţională şi instabilitatea socială care erodează societatea americană şi ameninţă să sfâşie familiile, comunităţile şi grupurile etnice, şi răspândirea drogurilor într-o societate ai cărei membri sunt alienaţi de stat şi între ei.

IMPACTUL WOODY ALLEN

Mult mai vitală pentru puterea S.U.A., în perspectivă, decât baza fabricaţiei de masă, este sistemul ei de cunoştinţe, sau info-sfera.

O privire aruncată asupra acestui al treilea picior al triadei puterii îi contrazice pe cei care s-ar pripi să expedieze imensa putere reziduală a Statelor Unite. Concentrându-se excesiv asupra armelor şi banilor, ei ignoră sau subestimează rolul cunoaşterii în puterea naţională.

Astfel, primul enorm avantaj pe care-l deţin în prezent Statele Unite sste pur şi simplu limba. Engleza e limba lumii întregi în ştiinţa internaţională, comerţ, aviaţie şi zeci de alte domenii. Până când traducerea prin computer va face limbile să fie transparente unele pentru altele, faptul că sute de milioane de fiinţe omeneşti pot înţelege măcar parţial engleza conferă ideilor, stilurilor, invenţiilor şi produselor americane un impact puternic în lume.

O altă forţă constă în baza ştiinţifică şi tehnologică,

încă puternică, a Americii. S-a scris mult despre declinul procentual al patentelor câştigate de americani, şi alte semne de infirmitate ştiinţifică şi tehnică.

După al doilea război mondial, S.U.A., în toate scopurile practice, a rămas *singurul* stat industrial major capabil să se angajeze în cercetarea tehnică sau ştiinţifică pe scară largă. În împrejurările date, nu prea e rezonabil să ne aşteptăm ca Statele Unite să menţină în continuare acelaşi procentaj de patente pe care le avea în trecut.

— Statele Unite şi-au pierdut virtualul monopol. Dar baza lor tehnică şi. ştiinţifică încă o mai domină pe cea a rivalilor. Conform Fundaţiei de Ştiinţă Naţională, cheltuielile private şi publice pentru R & D ale S.U.A.

ating cam 120.000.000.000 $ pe an, ceea ce face mai mult decât bugetele Japoniei, Germaniei, Franţei şi Regatului Unit la un loc. E cam de trei ori cât în cazul Japoniei.

ReR-ul american corporativ singur depăşeşte cu puţin 70.000.000.000 $, o mare parte din rest provenind de la Pentagon, ale cărui cercetări, în pofida argumentelor contrare, alimentează în majoritate economia civilă.

(Conform cu Samuel Fuller, şeful cercetării la Digital Equipment, multe linii de produse, de la *personal computer-e* la staţii de lucru, au la origine ştiinţa de bază finanţa de către Agenţia de Proiecte de Cercetare Avansată în Domeniul Apărării.)

Statele Unite încă mai au de două ori mai mulţi ingineri şi cercetătorii activi decât Japonia, deşi totalul japonez creşte vertiginos, iar cercetătorii neacademici japonezi tind să fie mai tineri.

Simpla mărime a efortului american nu garantează calitatea. Mai mult „cu reducerile financiare militare la orizont şi corporaţiile americane transferându-şi resursele dinspre cercetarea de bază către cea orientată mai intens spre produse, direcţiile schimbării nu sunt favorabile.

Totuşi, deşi provocate vizibil, avantajul Statelor Unite în materie de înaltă tehnologie şi mai ales tehnologie a informaţiilor, rămâne semnificativ.

Progresul japonez în domeniul computerelor şi al cipurilor de memorie a fost fenomenal, iar trei dintre firme – Fuj lsu, N.E.C. şi Hitachi – au înregistrat evoluţii ameţitoare. Astăzi, Fujitsu e pe urmele companiei Digital Equipment, al doilea fabricant de computere din lume ca mărime, iar N.E. şi Hitachi nu sunt nici ele mult mai în urmă. Japonezii.

controlează 50% din piaţa componentelor de computere şi o uluitoare proporţie de 85% din piaţa cipurilor de memorie.

Cânt vine vorba de computere ca atare, fabricanţii americani domină 69% din piaţa lumii, restul de 31% împărţindu-se aproape egal între firmele europene şi japoneze. Statele Unite furnizează 62% din toate P.C.-urile lumii.

Printre principalele douăzeci de firme de computere din lume în 1988, zece erau americane, şase europene şi numai patru japoneze. I.B.M. singur reprezenta de peste două ori mărimea cumulată a celor Trei Mari japonezi la un loc. Digital Equipment era aproape la fel de mare cât Cei Trei europeni. În domeniul de importanţă crescândă al serviciilor de computere, distinct de cel al maşinilor, nouă din principalele zece firme ale lumii sunt americane, una europeană şi niciuna japoneză. (Partea japoneză din piaţa serviciilor, numai 10.6% în 1988, e efectiv menită să scadă pe măsură ce creşte cea americană.)

În mod similar, este adevărat că progresul Japoniei în supercomputere a fost remarcabil, câtă vreme producătorii americani de supercomputere au necazuri. Dar, încă odată, japonezii conduc în materie de hardware; americanii, în domeniul sistemelor şi al aplicaţiilor de *software.* Cursa nu s-a încheiat.

În fabricaţia tipurilor de memorie, producţia japoneză de masă şi-a decimat concurenţa americană. Dar I.B.M. a fost prima care să anunţe un cip de 16.000.000 biţi, de patru ori mai mare decât cele mai avansate tipuri, mult înaintea concurenţei japoneze. Mai mult, direcţia schimbării nu se îndreaptă atât spre producţia de masă, cât spre specializarea şi individualizarea tipurilor, unde contează mai mult aptitudinile de design.

şi *software-ul* sofisticat – tocmai domeniile în care Japonia e mai slabă.

Cât despre *software-ul* propriu-zis – o afacere de 50.000.000.000 $ aflată acum în creştere exponenţială – Statele Unite deţin 70% din piaţa mondială.

Nu ne putem extinde aici şi asupra altor domenii, ca supraconductibilitatea, telecomunicaţiile, materialele şi biotehnologia, dar ar fi mult prea devreme să judecăm deznodăminte] e cursei ştiinţifice şi tehnologie mondiale.

Mai mult, cu timpul, s-ar putea ca factorul cel mai important în baza ştiinţifică şi tehnologică a unei ţări să nu mai fie care anume informaţii se află în ea la un moment dat, ci viteza cu care acestea sunt încontinuu reînnoite şi bogăţia comunicaţiilor care poartă fenow-now-ul specializat spre cei ce au nevoie de el şi dobândesc rapid cunoştinţe din toată lumea, nu stocurile, ci fluxurile vor conta.

O zonă de dezastru recunoscută din America este sistemul ei de învăţământ stil fabrică, devastat de droguri, violenţă şi alienare. Din păcate, şcolile au necazuri şi în afara Statelor Unite, mai ales în oraşele continentale. Se mai – găsesc prin vreunele oraşe continentale şcoli cu adevărat bune? La Brixion? Bijimermeer? Berlin? Criza educaţiei nu e sub monopol american.

Ceea ce le conferă un avantaj şcolilor americane, în pofida tuturor celorlalte aspecte, este faptul că sunt mai puţin centralizate decât cele din Europa şi Japonia, şi nu se

supun dictatelor unui minister naţional al înăvăţământului. Acest fapt le face să fie, cel puţin potenţial, mai deschise experimentului şi inovaţiei.

Din nefericire, răspunsul reflex al comunităţilor americane ştiinţifice şi de afaceri este de a cere mai. multă matematică şi ştiinţă, mai multă înregimentare în învăţământ, mai mulţi Ph. D’s176. Dezinformaţi privind condiţiile reale de învăţământ din Japonia, majoritatea ar fi uimiţi să afle că, saltul Japoniei spre frontiera *high-tech*, între 1975 şi 1988, a avut loc cu doar o mică sporire a numărului de Ph D’s.

Deşertul educaţional american, însă, este contracarat de o sursă-cheie a puterii globale a S.U.A. – necuantificatul dar enormul său-impact cultural asupra planetei. Nu e vorba de calitate – care, desigur, poate fi dezbătută pătimaş. E simplul fapt că, sub o formă său alta, cultura se scurge afară din Statele Unite. Astfel, în străinătate sunt traduse mai multe cărţi americane decât cărţi străine traduse de către editorii americani. Dintr-un punct de vedere, e o situaţie nefericită, privându-i pe americani de idei şi concluzii valoroase. Dar acest lucru reflectă enormul surplus al Americii în comerţul cui rural.

De bine de rău, vaste mulţimi. de pe toată planeta sunt lacome să adopte stiluri de viaţă, atitudini, mode, idei şi inovaţii occidentale, dar şi specific americane. S-a sugerat că apelul global al culturii populare americane derivă din originile sale multi-etnice – alimentate de iudaismul lui Woody Allen, negrismul lui Bill Cosby, italienismul unor personaje ca de pildă Colombo sau regizori de film ca Martin Scorsese, niponismul lui „Pat” Morita din *„The Karate Kid”,* cubanismul lui Deşi Arnaz şi WASPI77-ismul lui Clint Eastwood.

Influenţa crescândă a acestor imagini, alături de bogatul curent de ştiinţă şi tehnologie – mai curând decât simpla putere economică sau militară – este ceea ce face

ca Statele Unite să reprezinte o asemenea ameninţare la adresa adepţilor liniei dure care controlează azi China sau a Ayatollahilor care conduc Iranul. Filmele şi programele de televiziune americane, nu japoneze, sovietice sau europene, sunt cele mai urmărite în lume. Celelalte puteri majore pur şi simplu nu participăm cursă.

Vorbind în sens larg, Statele Unite continuă să fie o bogată sursă de inovaţii în ştiinţă, tehnologie, artă, afaceri şi cunoaştere în sensul cel mai amplu al cuvântului. Acest avantaj poate slăbi în deceniile viitoare, dar altor naţiuni sau regiuni le va fi mai greu să învingă avantajul cultural american decât să construiască noi sisteme de armament sau să-şi integreze economia.

O recapitulare a triadei puterii, aşadar, sugerează că în vreme ce Statele Unite au probleme drastice, ele nu reprezintă în niciun caz un colos cu picioare de lut. În următoarele câteva zeci de ani, vor fi răscolite pe plan

176 Acronim pentru *Philosophy Doctor* = Doctor în Riosofie (n. lr.)

177 WASP – sau *Wasp* = protestant american alb din strămoşi anglo-saxoni (n.tr.) intern de probleme sociale/rasiale şi sexuale, odată ce ritmul transferului de putere se accelerează, acasă şi peste hotare. Dar tulburările interne ale Americii nu se vor compara, după toate probabilităţile, cu frământările care sunt de aşteptat în Europa, cel mai puţin stabil dintre cei trei mari concurenţi pentru puterea mondială. Nici Japonia nu va scăpa de tumultul politic şi social, pe când lumea din jurul ei se zguduie din temelii.

Asemenea evaluări rapide sunt, recunoaştem, impresioniste, şi toate sunt în mod legitim discutabile, punct cu punct. Dar, luate laolaltă, sugerează că Statele Unite deţin cea mai echilibrată putere din toate cele trei mari centre capitaliste ale lumii, şi că încă mai păstrează conducerea tocmai în privinţa acelui element al triadei

puterii care devine cel mai important – cunoaşterea.

O ALEGERE DE PARTENERI

Majoritatea prognozelor privind puterea globală nu numai că se bazează pe ipoteze extrem de simpliste, dar ele şi definesc eronat puterea.

Influenta teorie a lui Paul Kennedy, autor al „Ascensiunii şi decăderii marilor puteri" 178, de exemplu, care a popularizat ideea declinului american, măsoară puterea naţională esenţialmente doar în termenii avuţiei şi capacităţii militare. Kennedy face aluzie, subevaluându-l însă, la impactul ideologiei, religiei şi culturii, toate devenind mai importante ca oricând. Subestimează enorm rolul cunoaşterii – care, de fapt, a devenit acum sursa dominantă atât a bogăţiei economice cât şi a forţei militare.

Acesta este powershiftul central al timpurilor noastre.

Mai mult, puterea, după cum ani văzut, nu e doar o chestiune de câtde-mutt, ci de cât-de-bun – calitatea puterii poate fi la fel de importantă ca şi cantitatea ei, iar puterea unei naţiuni trebuie corelată cu propriile ei ţeluri, nu doar cu puterea altor naţiuni. Ceea ce ar putea fi adecvat pentru un scop, reflectând un set de valori, ar putea fi inadecvat în alt scop.

Spre deosebire de Europa, al cărei punct de interes e regional, şi de Japonia, care ezilă între un rol regional şi unul global, Statele Unite sunt.

dedicate unui rol global. După ce a condus o coaliţie globală în ultima jumătate de secol, America nu-şi prea poate imagina îngustarea ambiţiilor i sale într-o singură regiune. Economia S. U-A. e legată de atâtea zone ale. globului, iar acum depinde de o varietate de relaţii atât de vastă, încât

178 (în orig.) *„The rise and Fall of the Great Powers"*, New York: Random House, 1986 (n.tr.) tăierea accesului

spre orice parte semnificativă a economiei mondiale ar fi devastatoare. Niciun lider politic american nu poate îngădui să se întâmple aşa ceva.

Acelaşi lucru poate reieşi ca fiind valabil şi *pentru* Japonia – şi, poate, şi pentru Europa. Astfel, orice ameninţări de protecţionism serioase – ca răspuns, să zicem, al unei crize economice – ar destabiliza total relaţiile dintre cele trei mari centre capitaliste. Mai mult, trei este un număr instabil. Grupurile de trei se scindează frecvent în doi şi unu.

Desigur, multe alte naţiuni şi regiuni se luptă deja pentru un loc în sistemul de putere al secolului XXI. Vor apărea stranii alianţe noi şi strategii. Ţări exilate mult timp în paginile de la urmă ale istoriei se vor impune dintr-odată conştiinţei noastre. Chiar şi acum, însă, liderii europeni abordează Washington-ul cu sume de planuri ale unor noi alianţe, care nu mai ţintesc Moscova.

Unele propuneri se limitează asupra unor domenii concrete, ca televiziunea de înalta-definiţie sau tehnologia în general. Dar se au clar în vedere termeni mai largi. Cotidianul german *„Stuttgarter Zeitung”* exprimă credinţa comună că „legăturile mai strânse între europeni şi americani nu pot servi decât un câştig reciproc (…) în coordonarea politicii (…) faţă de competitorul amândurora, Japonia”. V

Dar dacă strategii pe termen lung americani ar fi orbi şi ax permite istoriei să se încline în direcţia opusă – spre o alianţă tacită (şi divizare economică a globului) între Japonia şi o Europă germanizată? Companiile japoneze ca J.V.C. se grăbesc deja să-şi relocalizeze sediul european la Berlin. Mitsubishi şi-a întărit deja legăturile cu Messerschmitt.

Statele Unite, chiar integrate într-o piaţă comună a tol-nordamericană, nu ar putea supravieţui mult timp acestui joc al strânsorilor globale, al cărui rezultat ar

putea fi nu mai puţibn catastrofic decât un al treilea război mondial.

O alianţă americano-japoneză revigorată, însă, ar putea produce un deznodământ acut diferit.

Relaţiile S.U.A. – Japonia n-au stat niciodată mai prost, de la Al. Doilea Război Mondial încoace. Într-adevăr, prăpastia dintre Statele Unite şi Japonia nu se poate lărgi mai mult de-atât înainte ca peste ea să se arcuiască scântei periculoase. Şovini iresponsabili, atât la Tokyo cât şi la Washington, în căutare de bani şi voturi uşoare, stochează cu deliberare emoţii primejdioase.

Dacă Shintarolshihara, fost membru al Cabinetului, poate specula despre un viitor în care Statele Unite reocupă Japonia pentru a împiedica vânzarea de tipuri avansate ruşilor, acest lucru implică şi o speculaţie despre războiul deschis, exprimând un gând incredibil, aflat nu departe de stratul conştient, în ambele ţări. El şi omologii săi americani care înfăţişează rachetele japoneze şi americane îndreptate unele spre altele ar trebui să-şi aducă aminte că acela care călăreşte tigrul nu mai poate descăleca.

Într-o lume de bruşte întorsături şi surprize, nu se poate exclude nicio fantezie. Dar cel mai îndepărtat risc al unei asemenea confruntări ar trebui să trimită fiori de groază pe şira spinării chiar şi acelora care se declară obosiţi de supremaţia americană şi concurenţa japoneză. O asemenea luptă ar putea arunca toată planeta într-un coşmar din care să nu-şi mai revină secole întregi.

Crescânda ostilitate dintre aceste două puteri Pacifice nu s-ar putea înteţi decât dacă Europa ar deveni protecţionistă, silindu-le spre o şi mai crâncenă concurentă în restul lumii. Motiv pentru care ideea unei „Fortăreţe Europa”, închisă restului competiţiei, echivalează cu o ameninţare de moarte la adresa păcii în lume.

În această situaţie extrem de volatilă, America poate

juca rolul cochetei, permiţând să fie folosită ca o „carte” jucata de Europa sau Japonia în concurenţa lor globală. Îşi poate asuma rolul de mediator. Sau poate făuri o alianţă pentru a domina primele decenii ale secolului XXI.

Dar cu cine?

Tocmai aici se dovedeşte cea mai revelatoare analiza „triadei puterii”.

Căci, dacă mai privim odată violenţa, averea şi cunoaşterea, putem întrezări consecinţele de putere ale oricărei alinieri date.

Ne spune, de exemplu, că o alianţă american-europeană de facto ar întruni laolaltă o mare forţă militară (vechiul N.A. T.O., plus altele). Ar aduna la un loc enorme pieţe şi multă bogăţie (mare parte din care, însă, s-ar baza pe fabricaţia şi ipotezele de tip vechi). Ar fuziona ştiinţa şi tehnologia americană cu cele europene şi ar asambla o vastă putere culturală. Îndelungatele legături culturale şi etnice ar face ca această convergenţă să decurgă natural.

O asemenea alianţă, orientată contra Japoniei, ar reactualiza amintiri din anii ’30, ar accelera şi mai mult înarmarea japoneză, i-ar instala pe ulii la putere şi ar împinge Japonia şi mai adânc spre ţările în curs de dezvoltare ca pieţe mai puţin favorabile pentru bunurile şi capitalul său. Din punct de vedere militar, ar putea duce la o înţelegere ruso-japoneză şi chiar spre vreo nouă formă de aventură chineză. Pentru Japonia, a fi îngheţată în afara Europei sau chiar, oricât de inimaginabil ar părea, a Statelor Unite, ar însemna încă un echivalent de amorsare a unei bombe temporale globale.

Dimpotrivă, calculul la rece mai indică şi că o alianţă de facto între Statele Unite şi Japonia, în ciuda tensiunilor lor curente, ar genera consecinţe absolut diferite pentru restul planetei. Această întorsătură n-ar trebui eliminată din discuţie într-o lume unde opinia publică se poate inversa peste noapte şi în care Statele Unite se pomenesc

apărându-l pe Mihail Gorbaciov.

— Oricât de ciudat ar părea, o alianţă americano-japoneză pentru a contrabalansa puterea „ţinutului-inimă” european ar reuni actualele bugete militare aflate pe locul întâi şi trei în lume; cele mai dezvoltate două sisteme economice; şi cele două baze tehnico-ştiinţifice în cea mai rapidă dezvoltare. O asemenea combinaţie ar putea forma un condominiu sau duopol strategic cuprinzând în cadrul său economiile în cea mai accelerată evoluţie din lume – cele ale regiunii Pacifice, „oceanul-inimă”, contrapartidă al „tărâmului-inimă”.

Mai mult, există un ultim factor cutremurător care diferenţiază cele două alianţe, între care s-ar putea găsi sfâşiată Statele Unite. Această deosebire e atât de puţin discutată la Washington, Tokyo sau în capitalele europene, încât strategii din cele mai bogate şi puternice naţiuni tind s-o dea uitării. Totuşi, în perspectiva timpului, deţine o enormă semnificaţie potenţială în marele joc al naţiunilor.

Orice alianţă euro-americană fără Japonia este la bază o coaliţie de putere mono-rasială, atotalbă, într-o lume în care rasa albă e o minoritate în descreştere. Prin contrast, o alianţă S.U.A. – Japonia, cu tot rasismul din ambele naţiuni, e o coaliţie de putere inter-rasială. Această diferenţă nu poate decât să atragă atenţia restului populaţiilor planetei.

Istoria nu aleargă pe calea ferată spre un viitor prestabilit. În Era Powershift-ului, o perioadă de frământări revoluţionare pe planetă, sunt posibile multe alte permutări de putere. Europa se îngrijorează deja privind presiunile musulmane asupra flancului său sudic. În China ar putea erupe războiul civil. Se pot imagina oricâte alte scenarii ale hazardului. Cu siguranţă, restul lumii nu se va culca pe-o ureche în timp ce Europa, Japonia şi Statele Unite îşi împart prada. Totuşi, strategii din Washington, Tokyo, Bruxelles şi Berlin s-ar putea să-şi

aleagă curând taberele în marea competiţie triadică pentru puterea mondială.

Decizia pe care o va lua Washington-ul (conştient sau accidental) va contura viitorul întregii planete, din China şi Rusia până în Orientul Mijlociu, Africa şi America Launã.

Ce concluzie ar trebui, atunci, să tragem, despre această luptă intercapitalistă pentru putere? Care dintre cei trei mari concurenţi va triumfa în următorul mare powershift al istoriei?

Răspunsul, după cum vom vedea imediat, este acela că am formulat greşit întrebarea.

GLADIATORII GLOBALI

Ane întreba ce naţiuni vor domina secolul XXI e un joc captivant.

Dar, de fapt, întrebarea e greşită – sau cel puţin formulată într-o formă greşita – întrucât scapă din vedere ceea ce-ar putea reieşi ca fiind cea mai mare schimbare în afacerile globale de după apariţia nap unii-stat:

sosirea Gladiatorilor Globali.

Un nou grup de căutători ai puterii sar pe scena lumii şi înşfacă hălci apreciabile din influenţa controlată numai de naţiuni. Unii sunt buni; alţii, categoric răi.

RESURECŢIA RELIGIEI

Când un Ayatollah Khomeini însetat de sânge a provocat un martir să-l asasineze pe Salman Rushdie, al cărui roman „Versetele satanice” 179 fusese denunţat de acelaşi Khomeini ca blasfemiator, el a trimis un mesaj istoric tuturor guvernelor lumii. Acest mesaj a fost comunicat instantaneu prin satelit, televiziune şi tipar. Mesajul, însă, a fost înţeles complet pe dos.

S-ar putea argumenta despre cartea lui Rushdie că era de prost-gust, că ofensa cu deliberare mulţi musulmani, că lua în derâdere o întreagă religie, că viola Coranul. Într-adevăr, Khomeini a spus aceste lucruri. Dar adevăratul său mesaj era altul.

Khomeini spunea lumii că naţiunea-stat nu mai e singurul, sau măcar cel mai important, actor pe scena lumii.

La nivel superficial, Khomeini părea să spună că Iranul, el însuşi stat suveran, avea „dreptul" să dicteze ce puteau sau nu puteau citi cetăţenii altor naţiuni la fel de suverane. Proclamându-şi acest drept şi ameninţând

179 (în orig.) *„The Satanic Verses",* 1989 (n.tr.)

Impunerea lui prin terorism, Khomeini a catapultat dintr-odată cenzura de la nivelul preocupărilor interne la acela al unei probleme globale.

* într-o lume care e martora globalizării economiei şi a globalizării mijloacelor de informare, Khomeini pretindea globalizarea controlului minţii.

Alte religii, în epoci trecute, şi-au afirmat un drept similar şi au ars ereticii pe rug. Dar, ameninţând cu asasinatul în afara graniţelor, Khomeini făcea mai mult decât să-l atace pe Salman Rushdie – un cetăţean britanic.

El sfida dreptul fundamental al oricărei naţiuni-stat, dreptul de a-şi apăra cetăţenii la ei acasă.

Ceea ce ne anunţa cu adevărat Khomeini e că statele „suverane" nu sunt deloc suverane, ci supuse unei mai înalte suveranităţi şiite, pe care numai el avea s-o definească – aceea că o religie sau biserică are droturi mai presus de cele ale simplelor naţiuni-state.

Sfida, în fond, întreaga structură a obiceiurilor şi legilor internaţionale „moderne", care până atunci se bazaseră pe ipoteza că naţiunile sunt unităţile fundamentale, jucătorii-cheie pe scena globală. Această ipoteză înfăţişa o planetă împărţită net în state, fiecare cil drapelul şi armata sa, teritoriul cartografiat clar, un fotoliu la O.N.U. şi anumite drepturi legale definite raţional.

Nu e un accident că, pentru o mare parte a lumii, Khomeini a părut o crudă recădere în era preindustrială. Era. Afirmarea din partea sa a drepturilor religiei mai

presus de ale naţiunilor-state acţiona în paralel cu doctrina exprimatâvde Papii medievali de-a lungul secolelor de sângeros conflict între biserică şi stat.

Motivul pentru care acest lucru e atât de important e că am putea foarte bine să închidem cercul spre genul de sistem mondial care a existat înaintea industrialismului, înainte ca puterea politică să fie împachetată în entităţi naţionale clar definite.

Lumea dinaintea coşului-de-fum era un talmeş-balmeş de oraşe-stat, porturi stăpânite de piraţi, principate feudale, mişcări religioase şi alte entităţi, toate ciondănindu-se pentru putere şi afirmându-şi drepturi pe care, astăzi, le considerăm ca aparţinând exclusiv guvernelor. Ceea ce-am putea numi acum naţiuni erau puţine şi răzleţe. Era un sistem eterogen.

Dimpotrivă, sistemul naţiunilor-state care a evoluat în timpul secolelor coşului-de-fum era mult mai standardizat şi uniform.

Revenim acum din nou spre un sistem global mai eterogen – numai ca într-o lume rapid-schimbătoare, a înaltei tehnologii, comunicaţiilor instantanee, rachetelor nucleare şi armamentului chimic. Acesta e un imens salt care ne poartă înainte şi înapoi în acelaşi timp, propulsând încă odată în centrul scenei globale religia. Şi nu numai extremismul islamic.

Un caz la obiect, total diferit, este crescânda putere globală a Bisericii Catolice. Diplomaţia papală a figurat recent în multe schimbări politice majore, din Filipine până în Panamá. În Polonia, unde biserica a câştigat admiraţia pentru curajoasa ei opoziţie faţă de regimul comunist, ea a apărut ca o forţă dominantă înapoia primului gnvem necomunist. Diplomaţii de la Vatican afirmă că recentele schimbări dimtoată Europa de Est au fost, în mare măsură, declanşate de către Papa Ioan Paul al II-lea.

Papa nu e un fanatic şi a întins mâna şi altor religii. A

vorbit împotriva violenţelor interetnice. Totuşi, se aud ecouri ale unui trecut foarte îndepărtat, prelaic, în apelul său pentru o „Europă creştină” şi repetatele critici la adresa democraţiilor vest-europene.

Politica Papei reaminteşte un document de mult uitat, care circula prin capitalele Europei în 19 J 8, îndemnând la crearea unui supra-stat catolic alcătuit din Bavaria, Ungaria, Austria, Croaţia, Boemia, Slovacia şi Polonia. Europa creştină (deşi, de presupus, nu exclusiv catolică) propusă de Papă azi cuprinde întregul continent, de la Atlantic la Urali, cu o populaţie de aproape 700.000.000 de oameni.

Asemenea agitaţii religioase fac parte din atacul în pregătire asupra ipotezelor profane care au pus temeliile democraţiei în epoca industrială şi au păstrat o distanţă sănătoasă între biserică şi stat. Dacă Europa e creştină, distinctă de cea profană, atunci unde îşi au locul necredincioşii, hinduşii sau evreii, sau cele 11.000.000 de emigranţi musulmani încurajaţi să vină în Europa pentru a sluji ca mână de lucru ieftină în trecutul apropiat? (Unii fundamentalişti musulmani chiar visează la islamizarea Europei. Directoru Hnstitutului de Cultură Islamică din Paris precizează:

„În câţiva ani, Parisul va fi capitala Islamului, la fel cum au fost în alte vremuri Bagdadul sau Cairo.”)

Jocul global al puterii care va apărea în următoarele decenii na poate fi înţeles fără a pune la socoteală puterea în ascensiune a islamismului, catolicismului şi altor religii – sau conflictele globale şi războaiele sfinte dintre ele.

IMPERIUL COCAINEI

Religiile nu sunt singurele *fote* care se ridică *şi* provoace puterea naţiunilor-state ca atare. În masivul său examen întreprins asupra afacerilor globale cu narcotice, James Mills scrie;... Imperiul Subteran are azi mai multă putere, avere şi autoritate decât multe naţiuni. Nu

arborează niciun drapel pe terasa Naţiunilor Unite, dar are armate mai mari, agenţii de informaţii mai capabile şi servicii diplomatice mai influente decât ale multor ţări”.

Capacitatea unui cartel al drogurilor săcorupă, terorizeze şi paralizeze guvernul Columbian ani de zile, după ce mai întâi îi deplasase balanţa comercială, sugerează ce ar putea fi de asemenea capabile să facă, nu peste mult, alte grupuri de infractori, nu neapărat traficanţi de narcotice.

Un indicator al ameninţării cartelului au fost enormele măsuri de securitate acordate Preşedintelui Bush şi liderilor din Perú, Bolivia şi Columbia, când s-au întâlnit la aşa-zisul „sumrnit al drogurilor” în Cartagena. Columbienii au oferit un escadron de bombardiere de luptă, o flotă de nave militare, oameni-broască, echipe SWAT anti. teroriste şi mii de soldaţi. Toate aceste forţe au fost aliniate nu împotriva unei naţiuni ostile, ci contra unei reţele de familii.

Guvernele întâmpină tot mai mari dificultăţi în a trata cu aceşti noi actori pe scena lumii. Guvernele sunt prea birocratice. Timpii lor de reacţie sunt prea înceţi. Sunt legate în atât de multe relaţii străine, încât au nevoie de consultări şi înţelegeri cu aliaţii şi trebuie să mulţumească atâtea grupări de interese politice interne, încât le ia prea mult timp ca să reacţioneze la iniţiativele seniorilor drogurilor sau ale teroriştilor şi fanaticilor religioşi.

Prin contrast, mulţi dintre Gladiatorii Globali, gherile şi carteluri ale drogurilor mai ales, sunt nonsau chiar prebirocratici. Un singur lider charismatic dă rapid ordinele, şi cu un efect electrizant – sau ucigător. 180 în alte cazuri, nici nu e clar cine sunt cu adevărat conducătorii. Guvernele evită, zguduite şi derutate, conflictele cu ei. Cu cine să poţi ajunge la o înţelegere? Dacă e posibilă o înţelegere, cum poţi şti dacă oamenii cu care o închei o pot respecta într-adevăr? Chiar pot înapoia

ostaticii, gâtui torentul de droguri, împiedica atacurile cu bombe asupra ambasadelor sau reduce pirateria?

Puţinele legi internaţionale care au redus în trecut anarhia globală sunt complet inadecvate să trateze cu noile realităţi mondiale.

Într-o lume a sateliţilor, laserelor, computerelor, armelor-servietă, tirului de precizie şi a unui sortiment de viruşi cu care se pot ataca oamenii sau computerele, naţiunile, aşa cum le cunoaştem actualmente, se pot pomeni foarte bine înfruntând adversari puternici, unii nu mai mari de-o milionime din dimensiunile lor.

180 (în orig.) joc de cuvinte intraductibil: *chilling* – electrizant, care dă fiori, etc. – şi *killing* – ucigător (n.tr.)

„OPRESORUL" DISPERSAT

Întocmaicum naţiunile se dovedesc inapte să facă faţă teroriştilor sau freneziei religioase, ele găsesc de asemenea tot mai dificilă reglementarea corporaţiilor globale capabile să transfere operaţiuni, fonduri, poluare şi oameni peste graniţe.

Liberalizarea finanţelor a încurajat dezvoltarea a vreo şase sute de mega-firme, care obişnui au să fie numite „multinaţionale" şi care acum contribuie cam cu o cincime la valoarea adăugată în producţia agricolă şi industrială din lume. Termenul de *multinaţional,* însă, e depăşit. Megafirmele sunt esenţialmente non-naţionale.

Până în trecutul apropiat, corporaţiile atotcuprinzătoare „aparţineau" în mod tipic unei naţiuni sau alteia, chiar dacă operau pe tot întinsul lumii.

LB. M. era o firmă indiscutabil americană. Sub noul sistem de creare a avuţiei, cu companii din mai multe ţări întrunite în „alianţe" şi „constelaţii" globale, e mai greu de determinat naţionalitatea, corporatistă.

l. B.M. – Japonia e, din multe puncte de vedere, o firmă japoneză. Ford deţine 25 de procente din Mazda. Honda construieşte maşini în Statele Unite şi le transportă

în Japonia. General Motors e cel mai mare deţinător de acţiuni în Isuzu. Consultantul de management Kenichi Ohmae scrie: „J3 greu să se desemneze naţionalitatea (...) corporaţiilor globale; Ele arborează steagul clienţilor, nu al ţării lor".

Care este „naţionalitatea" lui Visa International? Poate fi sediul săuin Statele Unite, dar proprietare sunt 21.000 de instituţii financiare din 187 de ţări şi teritorii. Comitetul de conducere şi cele regionale sunt decise să împiedice orice unică naţiune să aibă 51 % din voturi.

Cu acaparările, fuzionările şi achiziţiile transnaţionale în ascensiune, proprietatea asupra unei firme ar putea, în principiu, să se mute dintr-o ţară în alta peste noapte. Corporaţiile devin astfel mai autentic non-naţionale sau transnaţionale, extrăgându-şi capitalul şi elitele administrative din multe naţiuni diferite, creând locuri de muncă şi distribuindu-şi fluxurile de profit unor acţionari din multe ţări.

Asemenea schimbări ne vor sili să regândim conceptele atât de încărcate emoţional ca naţionalismul economic, neocolonialismul şi imperialismul. De exemplu, printre latino-americani e un articol de credinţă acela că imperialiştii yankei sifonează „superprofituri" din ţările lor. Dar dacă „superprofiturile" de mâine dintr-o operaţiune mexicană ar fi să ajungă la investitori dispersaţi prin Japonia, Europa de Vest şi, să zicem, Brazilia (sau chiar, într-o bună zi, China), cine este, exact, neocolonialistul?

Dacă o transnaţională are baza nominală la Macao sau, de ce nu, la Curaşao, iar acţiunile sale sunt deţinute de către 100.000 de acţionari fi>–, continilă schimbare, dintr-o duzină de ţări, negociind o jumătate de duzină de schimburi de acţiuni diferite de ia Bombay şi Sydney până la Paris şi Hong Kong? Dacă până şi investitorii instituţionali sunt ei înşişi transnaţionali? Dacă managerii vin din toată lumea? Care ţara, atunci, e „opresorul i

ruperial ist”?

Pe măsură ce-şi pierd identităţile strict naţionale, întreaga relaţie dintre firmele globale şi guvernele naţionale se transformă. În trecut, guvernele „de-acasă” ale unor asemenea companii se întreceau în interese în economia mondială, exercitau presiuni diplomatice în favoarea lor proprie şi adesea proferau ameninţarea (sau realitatea) acţiunii militare pentru a-şi apăra, la nevoie, investiţiile şi oamenii.

La începutul anilor ’70, Ia solicitarea I.T.T. şi a altor companiii americane, C.J.A. a intervenit activ pentru a destabiliza guvernul Allende din Chile. Viitoarele guverne pot fi mult mai puţin dispuse să răspundă strigătelor de ajutor din partea firmelor care nu mai sunt naţionale sau multinaţionale, ci cu adevărat transnaţionale.

În acest caz, ce se întâmplă când teroriştii, gherilele sau o naţiune ostilă ameninţă oamenii şi instituţiile unei mari transnaţionale? Spre cine se întoarce ea după ajutor? îşi va abandona cu coada între picioare investiţiile?

CONDOTIERII CORPORATIŞTI

Poate că armata e singurul lucru aflat în posesia naţiunilor-state care le-a lipsii în mod tipic celorlalţi pretendenţi ai puterii. Dar dacă statul sau forţele intergu vernamentale nu pot impune ordinea, se poate ivi ziu; i când corporaţiile transnaţionale perfect banale decid că e necesar să-şi scoată în luptă propriile brigăzi.

Oricât de fantastic ar putea să pară, precedentul istoric nu lipseşte. Sir Francis Drake a purtut război nu numai cu corăbiile spaniole încărcate cu argint, a şi cu oraşele de pe toată co. istasuduncricană, central-americană şi mexicană a Pacificului. L-au finanţat investitori particulari.

Este oare în întregime fantezist să ne imaginăm nişte versiuni corporatiste ale condotierilor italieni în secolul XXI?, în „Brigada Apocalipsului” 181, romancierul Aifred

Coppei a înfăţişat exact această situaţie – în care o mega-companie petrolieră îşi

181 (în orig.) *„The Apocaâypse Brigade”* (n.tr.)

organizează propria armată pentru a-şi apăra câmpurile de petrol împotriva unei lovituri teroriste anticipate. Compania acţionează de capul ei fiindcă nu-şi poate convinge guvernul naţional să-i apere interesele.

Oricât de împins la extrem ar părea acest scenariu de ficţiune, există în el o anumită logică. Incapacitatea statelor de a stopa terorismul, în pofida tuturor armatelor pe care le au sub comandă, a forţat deja unele corporaţii majore să ia problema în propriile lor mâini, să angajeze şoferi antrenaţi, bodyguarzi înarmaţi, specialişti de securitate *high-tech* şi aşa mai departe. Iar când Iranul i-a luat ostatici câţiva salariaţi, miliardarul Ross Perot a angajat foste Berete Verzi să pătrundă în Iran şi să-i salveze. De aici nu mai e decât un pas până la trupele de mercenari.

O. N. U.

— PLUS

E clar că ne îndreptăm spre haos dacă nu se scriu noi legi internaţionale şi nu se creează noi agenţii care să le aplice – sau dacă Gladiatorilor Globali esenţiali, asemenea corporaţiilor transnaţionale, religiior şi forţelor similare, nu li se neagă reprezentarea în cadrul lor.

Sosesc propuneri înfierbântate şi rapide dinspre tot felul de noi instituţii globale, să se rezolve cu ecologia, Controlul* armamentului, problemele monetare, turismul, telecomunicaţiile, precum şi concernurile economice regionale. Dar cine să controleze aceste agenţii? Naţiurule-stale singure?

Cu cât devin guvernele şi Organizaţiile interguvernamentale mai puţin sensibile faţă de nevoile lor, cu atât sunt mai multe şanse ca firmele transnaţionale să ocolească guvernele şi să pretindă participarea directă

în cadrul instituţiilor globale.

Nu e prea greu de imaginat un Consiliu Global al Corporaţiilor Globale, ridicându-se să vorbească în numele acestor firme de stil nou şi să ofere o contrabalanţă colectivă faţă de puterea naţiunii-stal. Alternativ, corporaţiile majore pot cere reprezentarea în propriul lor nume, ca parte a unei noi clase de membri în cadrul unor organizaţii ca Naţiunile Unite, Banca Mondială sau G.A.T. T.

Dată fiind crescânda diversitate şi putere a Gladiatorilor Globali, Naţiunile Unite, care până acum n-au prea fost mai mult decât o asociaţie comercială de naţiuni-state, pot fi în cele din urmă determinate să ofere reprezentare şi non-statelor (dincolo de rolul consultativ simbolic care li se acordă acum anumitor grupări neguvernamentale, sau NGO-uri).

În loc de o-naţiune-un-vot, vor trebui poate să creeze categorii suplimentare de membri cu drept de vot, pentru companiile transnaţionale.

religii şi alte entităţi, care îi vor amplifica larg baza de sprijin în lume. Pe de altă parte. dacă naţiurule-state care stăpânesc şi operează O.N.U. refuză să lărgească reprezentarea, pot apărea contraorganizaţii, pe măsură ce corporaţiile globale se înmulţesc şi dobândesc putere.

Dar indiferent dacă asemenea speculaţii se vor dovedi în viitor corecte, noii Gladiatori Globali – corporatişti, criminali, religioşi şi alţii – împart deja puterea *de facto* cu naţiunile-state.

ORGANIZAŢII GLOBALE DE STIL NOU

Întrebarea dacă unii „gladiatori” non-naţionali ar trebui să fie reprezentaţi în organizaţiile mondiale e în strânsă legătură cu proiectul noilor organizaţii de pe scena lumii. O întrebare-cheie cu care se confruntă arhitecţii noii ordini globale este dacă puterea ar trebui să curgă vertical sau orizontal.

Un exemplu clar de organizare verticală este Comunitatea Europeană, care caută să clădească, efectiv, un supra-guvern care, conform criticilor săi, ar reduce actualele ţări ale Europei la statutul de provincii mai curând decât naţiuni suverane – impunând controlul supra-naţional asupra monedei curente, activităţilor bancare centrale, standardelor de educaţie, mediului ambiant, agriculturii şi chiar bugetelor naţionale.

Acest model vertical tradiţional caută să rezolve problemele adăugând încă un eşalon în ierarhia puterii. E vorba de arhitectura instituţională de „înaltă ascensiune”.

Modelul alternativ, congruent cu formele emergente de organizare în lumea afacerilor şi economiile avansate, aplatizează ierarhia în loc s-o extindă în sus. se va baza pe reţele de alianţe, consorţii, agenţii regulatoare specializate, pentru a atinge scopuri prea ambiţioase pentru oricare stat singur. În cadrul acestui sistem, no mai există nivelul superior al controlului de sus în jos, iar agenţiile specializate nu sunt grupate ierarhic, sub un corp central non-specializat. Este echivalentul arhitecturii de Joasă ascensiune”. Acţionează în paralel cu flex-firma.

Astăzi, de jur-împrejurul lumii. Comunitatea Europeană e urmărită atent şi, foarte adesea, luată drept singurul model de organizaţie regională.

Astfel, propunerea de a clona CE. se aude sonor, din Maghreb şi Orientul Mijlociu până în Caraibe şi Pacific. O abordare mai revoluţionară ar fi întreţeserea laolaltă a tuturor organizaţiilor existente în fiecare dintre aceste regiuni, fără a impune un nou strat de control. Acelaşi lucru s-ar putea face şi între naţiuni.

Japonia şi Statele Unite, de exemplu, sunt atât de strâns întrepătrunse economic, politic şi militar,» încât deciziile dintr-una au consecinţe imediate de mare impact în cealaltă. În aceste împrejurări, poate sosi ziua când Japonia va cere efectiv drept de vot în Congresul Statelor

Unite. În schimb. Statele Unite ar cere fără-ndoială o reprezentare echivalentă în Dieta Japoneză. În acest fel s-ar naşte primul dintre numeroasele potenţiale parlamente sau legislaturi „transnaţionale”.

Democraţia presupune ca aceia afectaţi de o decizie să aibă dreptul de a participa la luarea deciziei. Dacă aşa stau lucrurile, atunci multe naţiuni ar trebui, efectiv, să deţină fotolii în Congresul S.U.*A.,* ale cărui decizii au un mai mare impact asupra vieţii lor decât cele ale propriilor lor politicieni.

Pe măsură ce caracterul global al lumii se instituie, iar noul sistem de creaţie a averii se răspândeşte, pretenţiile de participare politică transnaţională – şi chiar vot transnaţional – se vor ivi dinspre vastele populaţii care acum se simt excluse din deciziile care le influenţează viaţa.

Dar orice formă îşi vor asuma organizaţiilor globale de mâine, acestea vor trebui să acorde mai multă atenţie, atât în sens pozitiv cât şi negativ, Gladiatorilor Globali.

În ce măsură ar trebui grupări ca religiile şi corporaţiile globale, precum şi sindicatele muncitoreşti transnaţionale, partidele politice, mişcările ambientaliste, organizaţiile pentru drepturile omului şi alte asemenea entităţi din societatea civilă să fie reprezentate în instituţiile care se planifică acum pentru lumea de mâine?

Cum se poate menţine o separaţie crucială între biserică şi stat la nivel global, pentru a evita îngrozitoarea vărsare de sânge şi opresiune care au rezultat atât de des din fuziunea lor? Cum ar putea fi izolaţi în carantină teroriştii sau criminalii, seniorii războiului şi narco-ucigaşii? Ce voce globală legitimă Îi s-ar putea acorda minorităţilor naţionale asuprite acasă?

Ce apărare anti-rachete sau măsuri defensive împotriva războiului chimic ar trebui să fie regionale sau globale, în loc de-a fi lăsat strict în seama responsabilităţii

naţionale?

Nimeni nu-şi poate permite să fie atât de dogmatic încât să răspundă acestor întrebări primejdioase şi ţinând de un viitor nu prea îndepărtat, întrebările în sine sună ciudat, fără-ndoială, într-o lume care încă se autoconsideră organizată în jurul naţiunilor-state. Dar, în zorii epocii coşuluide-fum, nimic nu suna mai straniu, mai radical, mai primejdios, decât ideile revoluţionarilor francezi, englezi şi americani, care considerau că poporul şi parlamentele ar trebui să controleze regii, nu invers, şi că lipsa de reprezentare era motiv de rebeliune.

În multe ţări, asemenea idei pot provoca obiecţii pătimaşe pe temeiuri patriotice. Scriitorul francez proto-fascist Charles Maurras exprima, în secolul al XIX-lea, opinia tradiţională că „dintre toate libertăţile omeneşti, cea mai preţioasă e independenţa propriei ţări”. Dar independenţa şi suveranitatea absolută au reprezentat dintotdeauna nişte mituri.

Numai ţările dispuse să opteze ieşirea definitivă din noul sistem de creare a bogăţiei pot evita cuplarea în noua economie globală. Acelea care se conectează cu lumea, vor fi atrase cu necesitate într-un sistem global interdependent, populat nu numai de către naţiuni, ci şi de noii şi puternicii Gladiatori Globali.

Suntem martorii unei semnificative mutaţii de putere dinspre naţiunile-state individuale sau grupate, către Gladiatorii Globali. Aceasta duce, nici mai mult nici mai puţin, spre următoarea revoluţie globală a formelor politice.

Transferul spre eterogenitate în sistemul mondial care ianaştere se va intensifica acut dacă naţiunile-gigant se sparg, după cum pare actualmente eminamente posibil. Uniunea Sovietică se fracturează rapid, cu Gorbaciov disperat să ţină părţile la un loc într-un cadru mult slăbit. Dar unele bucăţi se vor desprinde aproape cu siguranţă şi-

şi vor asuma forme noi şi stranii în următoarele zeci de ani. Indiferent că vor fi sau nu părţi din Postuniunea Sovietică182, unele regiuni vor fi atrase inevitabil în vâltoarea economică a unei Europe dominată de Germania; altele, în sfera de influenţă japoneză născândă în Asia.

Republicile înapoiate, încă dependente de agricultură şi extracţiile de materii prime, se pot aglomera într-o federaţie slăbită. Dar raţionalele consideraţii economice pot fi înlăturate cu uşurinţă de către un val seismic de frământări religioase şi etnice, astfel ca Ucraina, Republica Rusă şi Bielorusia să se unească într-o gigantică masă bazată pe cultura slavonă şi o biserică ortodoxă revigorată. Islamul ar putea lipi la un loc unele dintre republicile Asiei Centrale.

Şi China s-ar putea dezmembra, regiunile sale cele mai dezvoltate industrial din Sud şi Est tăindu-şi legăturile cu marea Chină pe baze ţărăneşti, formând entităţi de tip nou cu Hong Kong-ul, Taiwanul, Singapore şi, poate, o Corce reunificată. Rezultatul ar putea fi o nouă Comunitate Economică Confucianistă gigantică, ripostând ascensiunii Japoniei şi totodată întărind semnificaţia religiei ca factor în sistemul mondial.

A presupune că asemenea schimbări se vor produce fără război civil şi alte conflicte, sau că se pot restrânge în limitele desuete ale unei ordini mondiale bazate pe naţiuni, este o atitudine atât mioapă, cât şi lipsită de

182 Evident, actuala C.S.I. (n.tr.)

Imaginaţie. Singura certitudine este că ziua de mâine ne va surprinde pe toţi.

Ceea ce reiese, aşadar, cu strălucitoare claritate, e că pe măsură ce străbate planeta, noul sistem de creare a avuţiei ne răstoarnă toate ideile despre dezvoltarea economică din aşa-zisul Sud, face să explodeze socialismul în „Est”, avzârle aliaţii în competiţii ucigaşe şi dă naştere unei noi şi dramatic diferite ordini globale – diversă şi

plină de risc, în acelaşi timp înfricoşătoare şi luminată de speranţă.

Noua cunoaştere a răsturnat lumea pe care o ştiam şi a zguduit stâlpii puterii care o ţineau la un loc. Privind peste ruine, gata încă odată să creăm o nouă civilizaţie, ne aflăm, cu toţii de-acum, la Nivelul Zero.

CODA:

LIBERTATE, ORDINE ŞI ŞANSĂ

Această carte a spus povestea uneia dintre cele mai importante revoluţii din istoria puterii – o schimbare care acum dă chip nou planetei noastre. Pe perioada ultimei generaţii, milioane de cuvinte au fost dedicate evenimentelor din tehnologie, societate, ecologie şi cultură.

Relativ puţine, însă, au încercat să analizeze transformarea din natura puterii însăşi – care tetermină multe dintre celelalte schimbări.

Am văzut cum, la toate nivelurile vieţii, de la afaceri până în guvern şi la problemele globale, puterea se transformă.

Puterea este unul dintre cele mai fundamentale fenomene sociale, şi e legată de însăşi natura universului.

Timp de trei sute de ani, ştiinţa occidentală a zugrăvit lumea ca pe un ceas sau maşină gigantică, în care cauze cognoscibile produceau efecte previzibile. Acesta e un univers determinist, complet ordonat, care, odată pus în mişcare, preprogramează toate acţiunile consecutive.

Dacă aceasta ar fi o descriere adecvată. a lumii reale, am fi cu toţii neputincioşi. Căci dacă condiţiile iniţiale ale oricărui proces îi determină deznodământul, atunci intervenţia omenească nu îl poate modifica. Un univers gen maşină, pus în mişcare de un Prim mobilizator, divin sau de altă natură, ar fi unul în care nimeni nu are putere peste nimeni şi nimic.

Doar, în cel mai bun caz, o iluzie de putere.

Pe scurt, puterea depinde de fisurile lanţului cauzal, evenimente care nu sunt toate preprogramate. Altfel spus, depinde de existenţa şansei în univers şi în comportamentul omenesc.

Totuşi, puterea nu poate opera nici într-un univers în întregime accidental. Dacă evenimentele şi comportamentul ar fi realmente arbitrare, şi noi am fi la fel de neputincioşi în a ne impune voinţa. Fără o anume rutina, regularitate şi previzibilitate, viaţa ar forţa asupra noastră o nesfârşită serie de opţiuni întâmplătoare, fiecare cu consecinţeântâmplătoare, făcând astfel din noi nişte neajutoraţi prizonieri ai hazardului.

Astfel, puterea implică o lume care combină atât şansa cât şi necesitatea, haosul cât şi ordinea.

Dar puterea mai este legată şi de biologia individului şi rolul.

guvernului său, mai general, al statului.

Lucrurile stau astfel întrucât cu toţii împărtăşim nevoia irepresibilă, adânc înrădăcinată, a unui grăunte de ordine în viaţa cotidiană, precum şi o foame de noutate. Nevoia de ordine este aceea care oferă principala justificare a însăşi existenţei guvernului.

Cel puţin de la *„Contractul social” al* lui Rousseau şi sfârşitul dreptului divin al regilor, statul a fost considerat parte într-un contract cu poporul – contract de garantare sau furnizare a ordinii necesare în societate. Fără soldaţii, poliţia şi aparatul de control al statului, ni se spune, bandele de tâlhari ne-ar lua în stăpânire toate străzile. Extorcarea, violul, jaful şi omorul ar sfâşia ultimele zdrenţe din „faţada subţire a civilizaţiei”.

Această declaraţie e greu de contestat. Într-adevăr, există dovezi covârşitoare că în absenţa a ceea ce am descris anterior ca putere verticală – ordine impusă de sus – viaţa ar deveni rapid o oroare. Întrebaţi-i pe locuitorii Beirutului frumos de altă dată ce înseamnă să trăieşti într-

un loc unde niciun guvern nu are destulă putere pentru a guverna.

Dar dacă prima funcţie a statului este de a asigura ordinea, cât de mult înseamnă destul? Şi oare se schimbă acest fapt pe măsură ce societăţile adopta diferite sisteme de creaţie a averii?

Când un stat impune controlul de fier asupra vieţii cotidiene, înăbuşă chiar şi cele mai moderate critici, îşi face cetăţenii să tremure de frică în case, cenzurează ştirile, închide teatrele, revocă paşapoartele, bate în uşă la patru dimineaţa şi smulge părinţii de lângă copiii care ţipă – pe cine serveşte? Cetăţeanul la nevoie după un grăunte de ordine – sau statul însuşi, apărându-se de ofense?

Când oferă ordinea stabilitatea trebuitoare pentru economie – şi când strangulează dezvoltarea necesară?

Există, pe scurt, pentru a face o analogie cu Marx, două feluri de ordine. Una s-ar putea numi „ordine socialmente necesară”. Cealaltă, „ordine de surplus”.

Ordinea de surplus este acea ordine excesivă impusă nu în beneficiul societăţii. ci exclusiv în folosul acelora care controlează statul. Ordinea de surplus este antiteza ordinii benefice, sau socialmente necesară. Regimul care impune ordinea de surplus asupra cetăţenilor săi în suferinţă se autoprivează de justificarea rousseauiană a propriei existenţe.

Statele careimpun ordinea de surplus pierd ceea ce confucianiştii numeau „Mandatul Cerului”. Astăzi, îşi mai pierd şi legitimitatea morală într-o lume interdependenţă. În noul sistem care ia acum fiinţă, ele atrag nu numai atenţia opiniei globale, ci şi sancţiunile statelor legitimate moral.

— Oprobriul pe scară largă îndreptat spre adepţii liniei dure din China după masacrul de la Beijing din 1989 – un val de critici întrunite de Statele Unite, Comunitatea Europeană, Japonia şi majoritatea celorlalte naţiuni ale

lumii – a fost timid. Fiecare ţară şi-a cântărit la rece interesele economice în China înainte de a anunţa o poziţie. Preşedintele S.U.A. a expediat aproape imediat o misiune secretă, să netezească relaţiile şifonate dintre cele două guverne.

Cu toate acestea, în pofida întregului oportunism şi *realpolitik,* lumea toată şi-a exprimat efectiv votul de blam asupra legitimităţii morale a regimului durilor. Lumea a spus, destul de tare ca să se audă şi la Beijing, că socotea comportamentul criminal al regimului o suprareacţie şi o încercare de a impune ordinea de surplus.

Beijingul a replicat furios că restul lumii nu avea niciun drept să intetvină în afacerile sale interne şi că se putea pune la îndoială şi moralitatea criticilor. Dar faptul că atât de multe ţări au fost obligate să se pronunţe – fie şi sfios, şi chiar dacă politica lor privată le contrazicea poziţia publică – sugerează că opinia globală devine mai coerentă şi mai puţin tolerantă faţă de ordinea de surplus.

Dacă aşa stau lucrurile, există un motiv ascuns.

Noul element revoluţionar – o schimbare adusă de noul sistem de creare a avuţiei – constă într-o modificare la nivelul ordinii socialmente necesare. Căci faptul nou este acela că, odată ce naţiunile efectuează tranziţia spre economia avansată, supra-simbolică, au nevoie de autoreglementări mai orizontale şi de un control mai puţin vertical. Mai simplu spus, controlul totalitarist îneacă progresul economic.

Elevii-piloţi zboară adesea strângând din răsputeri comenzile, cu degetele albite de încordare. Instructorii le spun să se relaxeze.

Supracontrolul e la fel de periculos ca subcontrolul. Astăzi, după cum demonstrează crizele din Rusia şi alte ţări, statul care încearcă să-şi supracontroleze poporul şi economia distruge în ultimă instanţă însăşi ordinea pe care o caută. Statul cu cea mai discretă atingere poate realiza

cel mai mult, în cadrul acestui proces întărindu-şi propria putere.

Acest lucru poate – poate doar – să fie o veste proastă pentru totalitarişti. Dar sunt destule semne amenințătoare care întunecă orizontul pentru a risipi optimismul prea facil.

Cei care au citit până aici ştiu că această carte nu oferă nicio promisiune utopică. Folosirea violenţei ca sursă de putere nu va dispărea prea curând. Studenţii şi protestatarii încă vor mai fi împuşcaţi în pieţe, prin toată lumea. Armatele vor continua să dumic peste graniţe. Guvernele vor aplica în continuare forţa atunci când îşi închipuie că acest lucru serveşte scopurilor lor. Statul nu va renunţa niciodată la puşcă.

În mod similar, controlul asupra unor imense avuţii, fie de către indivizi privaţi, fie de oficialităţi publice, va continua să le confere o enormă putere. Averea va continua să fie o copleşitoare unealtă a puterii.

Cu toate acestea, în ciuda excepţiilor şi a inegalităţilor, a contradicţiilor şi confuziilor, suntem martorii uneia dintre cele mai importante schimbări în istoria puterii.

Căci acum e indiscutabil: cunoaşterea, sursa puterii de cea mai înaltă calitate dintre toate, câştigă în importanţă cu fiecare fugară nanosecundă.

Cel mai important powershift din toate, aşadar, nu este de la o persoană, partid, instituţie sau naţiune la alta. Este mutaţia ascunsă în relaţiile dintre violenţă, avere şi cunoaştere, în timp ce societăţile gonesc spre coliziunea lor cu ziua de mâine.

Acesta e primejdiosul şi înviorătorul secret al Erei Powershiftului.

IPOTEZE MULŢUMIRI

IPOTEZE

ntrucât subiectul e atât de bogat în controverse

personale precum şi i politice, din partea oricărei cărţi despre putere ar fi de aşteptat să-şi expună principalele ipoteze şi, preferabil, să exprime clar modelul fundamental de putere pe care se bazează. Nicio asemenea declaraţie nu poate fi vreodată completă, de vreme ce e imposibil să se definească – sau să se recunoască măcar – toate ipotezele unui om. Oricum, chiar şi un efort încununat parţial de succes poate fi util atât scriitorului, cât şi cititorului.

Iată, deci, câteva dintre ipotezele din care a izvorât „Po*wcrshift*".

1. Puterea e inerentă tuturor sistemelor sociale şi tuturor relaţiilor umane.

Nu e un lucru, ci un aspect al oricărei şi tuturor reiaţilor dintre oameni. Prin urmare, e inevitabilă şi neutră, intrinsec nici bună, nici rea.

2. „Sistemul de putere" îi include pe toţi – nimeni nu e scutit de el. Dar pierderea de putere a unei persoane nu înseamnă întotdeauna câştigul alteia.

3. Sistemul puterii în orice societate e subdivizat în subsisteme de putere din ce în ce mai mici. cuibărite unul în altul. Aceste subsisteme sunt Jeg. de între ele, şi de sistemele mai ample de care aparţin, prin fecdbacklndivizii sunt încorporaţi în multe subsisteme de putere, diferite, deşi conexe.

4. Aceeaşi persoană poate fi bogată în materie de putere acasă şi săracă în materie de putere la muncă, şi aşa mai departe.

5. Dat fiind că relaţiile umane se schimbă încontinuu, relaţiile de putere sunt şi ele în proces constant.

6% Deoarece oamenii au nevoi şi dorinţe, cei care şi le pot împlini deţin puterea potenţială. Puterea socială este exercitată furnizând sau reţinând articolele şi experienţele dorite sau necesare.

7. Întrucât nevoile şi dorinţele sunt extrem de

variate, modurile de a le satisface sau nega sunt şi ele foarte variate. Există, prin urmare, numeroase „instrumente” sau „pârghii” diferite ale puterii.

Printre ele, însă, violenţa, bogăţia şi cunoaşterea ocupă primul rând. Majoritatea celorlalte resurse ale puterii derivă din acestea.

8. Violenţa care este folosită în primul rând pentru a pedepsi, este cea mai puţin versatilă sursă de putere. Averea care se poate folosi atât pentru a răsplăti cât şi pentru a pedepsi şi care poate fi convertită în multe alte resurse, este un instrument al puterii mult mai flexibil. Cunoaşterea, însă, este cel mai versatil şi esenţial instrument, de vreme ce poate ajuta la evitarea provocărilor ce-ar putea să necesite folosirea violenţei sau a avuţiei, şi poate fi adesea folosită pentru a-i convinge pe ceilalţi să acţioneze în moduri dorite, indiferent de propriul interes conştient.

Cunoaşterea deţine puterea de cea mai înaltă calitate.

9. Relaţiile dintre clase, rase, sexe, profesiuni, naţiuni şi alte grupuri sociale sunt necontenind modificate de schimbările în structura populaţiei, ecologie, tehnologie, cultură şi alţi factori. Aceste schimbări conduc la conflicte şi se traduc în redistribuiri ale resurselor de putere.

10. Conflictul e un fapt social inevitabil.

11. Luptele pentru putere nu sunt în mod necesar rele.

...

12. Fluctuaţiile provocate de transferuri simultane de putere în diferitele subsisteme pot converge spre a produce mutaţii radicale de putere la nivelul sistemului mai larg din care fac parte. Acest principiu operează la toate nivelurile. Conflictele intra-psihice dinăuntrul unui individ pot destrăma o întreagă familie; conflictele pentru

putere între departamente pot destrăma o companie; luptele pentru putere dintre regiuni pot destrăma o naţiune.

13. În orice moment dat, unele dintre principalele subsisteme de putere care compun sistemul mai larg se află în relativ echilibru, pe când altele sunt într-o condiţie departe de-a fi echilibrată. Echilibrul nu este neapărat o virtute.

14. Când sistemele de putere sunt departe de-a fi echilibrate, pot surveni schimbări bruşte, aparent bizare. Aceasta se întâmplă fiindcă atunci când un sistem sau subsistem este deosebit de instabil, efectele non-Iiniare se înmulţesc. Marile intrări de putere pot genera rezultate mărunte. Evenimente neînsemnate pot declanşa căderea unui regim. O felie de pâine prăjită arsă poate duce la un divorţ.

15. Şansa are importanţă. Cu cât e mai instabil sistemul, cu atât mai multă importanţă poate avea şansa.

16. Egalitatea de putere este o condiţie improbabilă. Chiar dacă e realizată, şansa va produce imediat noi inegalităţi. La fel se va întâmpla şi ca urmare a încercărilor de a rectifica vechile inegalităţi.

17. Inegalităţile de la un nivel se pot echilibra la un alt nivel. Din acest motiv, e posibil să existe o balanţă de putere între două sau mai multe entităţi, chiar dacă între feluritele lor subsisteme există inegalităţi.

18. Este virtualmente imposibil ca toate sistemele şi subsistemele sociale să se afle simultan în perfect echilibra şi ca puterea să fie împărţită egal între toate grupurile. Pot fi necesare acţiuni radicale pentru a răsturna un regim opresiv, dar un anume grad de inegalitate este o funcţie a schimbării însăşi.

19. Egalitatea perfectă implică neschimbare, şi nu e numai imposibilă, ci şi indezirabilă. Într-o lume în care milioane de oameni mor de foame, ideea de a opri

schimbarea nu e doar zadarnică, dar şi imorală. Existenţa unui anumit grad de inegalitate nu e, aşadar, inerent imoral; ceea ce *este* imoral e un sistem care îngheaţă proasta distribuţie a acelor resurse care conferă puterea. Este de două ori mai imoral atunci când distribuţia inechitabilă se bazează pe rasă, sex sau alte trăsături înnăscute.

20. Cunoaşterea este şi mai rău distribuită decât armele şi averea. De aici, o redistribuire a cunoaşterii (şi mai ales a cunoaşterii despre cunoaştere) e chiar mai importantă decât – şi poate duce la – redistribuirea celorlalte principale resurse ale puterii.

21. Supraconcentrarea resurselor de putere este periculoasă, (Exemple:

Stalin, Hitler şi aşa mai departe. Alte exemple sunt prea numeroase pentru a le mai nominaliza.)

22. Subconcentrarea resurselor de putere este la fel de primejdioasă.

Absenţa unui guvern puternic în Liban a transformai acea sărmană naţiune într-un sinonim al violenţei anarhice. Zeci de grupuri se luptă pentru putere fără nicio referinţă la vreo concepţie general acceptată asupra legii sau justiţiei sau orice restricţii aplicabile, constituţionale sau de altă natură.

23. Dacă atât supraconcentrarea cât şi subconcentrarea puterii rezultă în oroare socială, cât de multă putere concentrată înseamnă prea mult? Există o bază morală de a judeca?

Baza morală de a judeca dacă puterea este supra sau subconcentrată e legată în mod direct de diferenţa dintre „ordinea socialmente necesară” şi „ordinea de surplus”.

24. Puterea acordată unui regim ar trebui să fie tocmai suficientă pentru a oferi un grad de siguranţă faţă de ameninţarea externă reală (nu imaginară), pluun grăunte de ordine şi civilizaţie internă. Acest grad de

ordine e socialmente necesar şi, prin unrwre, justificabil moral.

Ordinea impusă peste şi mai presus de cea necesară pentru funcţionarea societăţii civile, ordinea impusă numai pentru a perpetua un regim, e imorală.

25, Exâstă o bază morală pentru a ne opune sau chiar a răsturna statul care impune „ordineade surplus”.

MULŢUMIRI

Nicio lucrare de o asemenea anvergură nu poate fi scrisă fără sprijinul multor persoane – prieteni, surse şi numeroşi experţi din afară care au oferit cu răbdare concluzii şi lămuriri. Primele noastre mulţumiri trebuie să se adreseze lui Alberto Vitale, fostul preşedinte, şi Linda Grey, preşedinte şi editor al Bantam Books, pentru nesfârşita răbdare şi entuziasm, pline de umor, în aşteptarea proiectului. În timpul tuturor anilor de pregătire, Alberto şi Linda au refuzat cu îndărătnicie să ne grăbească, insistând în schimb să profităm de tot timpul necesar pentru a scrie cea mai bună carte posibilă.

Această răbdare este apreciată şi, sperăm, va fi acum răsplătită. O recunoştinţă deosebită i se cuvine şi redactorului executiv de la Bantam.

Toni Burbank, a cărui profundă înţelegere asupra acestei cărţi şi sugestiile redacţionale detaliate au făcut ca *„Powershift”* să fie mai integrată şi mai lizibilă decât ar fi fost altminteri.

Am primit un sprijin puternic, timp de peste un deceniu, şi din partea lui Perry Knowlton de la Curtis Brown, Ltd., agenţia noastră literară.

Dintru început am putut conta întotdeauna pe Perry pentru amabilele şi utilele sale sfaturi privind afacerile publicistice.

Un vot similar de mulţumire îi trebuie rezervat unuia dintre cei mai vechi şi mai eruditi prieteni ai noştri, Dr. Donald F. Klein, director de cercetare la Institutul

Psihiatric al Statului New York, pentru la fel de detaliatele sale critici – dar mult mai acide şi provocatoare – în tot timpul lucrului.

Robert I. Weingarten şi Pam Weingarten ne-au ajutat să înţelegem anumite probleme financiare pe măsură ce se desfăşurau de-a lungul scrisului, în vreme ce Ai şi Sally Burton ne-au ajutat să rămânem la curent cu schimbările din domeniul televiziunii şi mass-media. Nu există alţi ghizi mai buni ca ei.

Sociologul Benjamin D. Singer de la Universitatea Western Ontario ne-a copleşit cu articole de ziar, sugestii şi entuziasm, de la început şi până la sfârşit.

Tom Johnson de la Noian, Norton, Inc. şi James P. Ware de la Index Group, doi uluitori consultanţi de afaceri, au contribuit cu păreri proprii privind unele schimbări organizatorice şi *„info-war-uri”* care schimbă în prezent modul de funcţionare al afacerilor.

Din primul până-n ultimul moment, Joan Gomez a fost un ajutor mai mult decât model, întreţinându-ne extensiva colecţie de cercetare (uimitor de capabil să pună degetul pe cel mai obscur articof de ziar sau fiţuică din dosare), eschivând curtenitor intruziunile în timpul scrisului, aranjându-ne complexul program de călătorii şi ajutându-ne cu multă inteligenţă, responsabilitate şi voie bună ia tot pasul. Para Juan, *muchas gracias.*

Nu există cuvinte care să poată exprima sentimentele pentru fiica noastră, Karen, care a lucrat sub înaltă tensiune în timpul ultimelor săptămâni de pregătire a manuscrisului, verificând, de două ori şi actualizând datele din mai multe capitole-cheie, ajutându-ne să pregătim notele şi bibliografia şi supervizând indexul – în cazul nostru, o problemă mai mult decât mecanică, de vreme ce categoriile sale sunt concepute în spiritul compatibilităţii conceptuale cu indicii din *„Şocu) viitorului”, „Al treilea val”* şi celelalte lucrări ale noastre. 183

În sfârşit, nicio asemenea listă nu poate fi completă fără mulţumiri speciale pentru Deborah E. Brown, care a urcat la bord în ultimele luni pentru a efectua o ultimă verificare de granulaţie-fină asupra faptelor din manuscris, asigurându-se că e cât de actualizat şi corect posibil.

Într-o operă de amploare atât de largă, unele erori şi interpretări greşite sunt inevitabile. În plus, ritmul în continuă accelerare al schimbării înseamnă că multe detalii riscă desuetudinea în intervalul dintre momentul când sunt scrise şi cel al lecturii. E de la sine înţeles, fără nevoia de a intra în amănunte, că responsabilitatea finală asupra oricărei erori le aparţine autorilor, şi nu numeroaselor persoane care s-au abătut din drum pentru a-i ajuta.

183 Este vorba despre secţiunile de bibliografie, note şi index alfabetic care, din motivele arătate în „Nota asupra ediţiei”, nu figurează în ediţia de faţă. (n.tr.)

CUPRINS

Prefaţă de ordin personal… 3

PARTEA ÎNTÂI – NOILE SENSURI ALE PUTERII… 9

1. ERA POWERSHIFT. ULUI… 11

Sfârşitul imperiului 12. Dumnezeu-în-halat-alb 15. Bombardaţi de viitor 17. Făurirea unei boierimi în zdrenţe 18.

2. MUŞCHII, BANII ŞI MINTEA… 20

Puterea de înaltă calitate 22. Un milion de deducţii 24. Fapte, minciuni şi adevăr 26. Diferenţa democratică 27.

PARTEA A DOUA – VIAŢA ÎN ECONOMIA SUPRA-SIMBOUCĂ. 29

3. DINCOLO DE ERA GLITZ-ULUI… i29

Commando-urile afacerilor 33. Dale Carregie şi hunul Attila 37.

Misiunea ascunsă a consultantului 39.

4. FORŢA: COMPONENTA YAKUZA… 41

Sânge şi bani albi-ca-zăpada 42. Despre zek-i şi goon-i 43.

Un monopol al forţei 46. Puşca ascunsă 47. Traiectoria puterii 49…

5. AVEREA; MORGAN, MILKEN ŞI… DUPĂ ACEEA… 51

Biroul în formă de X 52 Milken Morgana. Deschizând porţile 54.

Contraatacul 57. Tampoane şi închirieri de maşini 58. Era post-Wall Street 59. Zigzagul puterii 62. Atotcuprinzătoarea luptă pentru controlul global 63.

6. CUNOAŞTEREA: O AVERE FORMATĂ DIN SIMBOLURI… 66

Înăuntrul testei 67. Epitaf pentru hârtie 68. Monezi proiectante şi para-bani 69. Prăbuşiri ale puterii 72. Banii secolului XXI 74.

7. M ATERIAL-ISMO… 75

Noul sens al şomajului 76. Spectrul muncii mintale 80. Frunţi înguste contra frunţi înalte 82. Ideologia frunţilor înguste 84.

Ideologia frunţilor înalte 86.

8. SUBSTITUTUL FINAL… 89

Alchimia informaţiei 91. Cunoaştere versus capital 93.

PARTEA A TREIA – RĂZBOAIELE INFORMAŢIILOR… 97

9. BĂTĂLIA CONTROLULUI… 99

Dincolo de luptele cu arme de foc 100. Parfumul lui Miss

America 100. Pozna cu „banii-de-împingere” 102. Dincolo de supermarket 104. Dubla plată 105. Supermarketul inteligent 107.

O ameninţare la adresa „şoguh-ilor” 108.

10. EXTRA INTELIGENŢA… 110

Bach, Beethowen şi Wang 110. Capriciul telefonului

112.
Secrete şi secret-are 113. Şosele electronice 114. Reţeaua conştientă de sine însăşi 116. Încurcături cu mesajul 117.
11. PUTEREA DE REŢEA... 122
În căutarea docului 123. Angrosistul trosnit 124. Proprietăţi funciare şi căi ferate 126. Mobilizarea pentru războiul electronic 126.
Bucla clientului 128. Blitzkrieg în afaceri 129, Ascensiunea infomonopolurilor? 131.
12. RĂZBOIUL LĂRGIT... 133
Miza de o jumătate de trilion de dolari 134. Standarde strategice 136.
Plecăciunea principală 138. Democraţia computerelor 140.
Paradoxul normelor 141. Berea şi menuetul cârnatului 142.
13. POLIŢIA EXECUTIVĂ A GÂNDULUI... 144
Niveluri de luptă 145. Campania cu două tabere 146. Retragerea strategică 148. Era creierului gigant 150. Etica informaţiei 153.
Bomba paradoxului 154.
14. RĂZBOIUL TOTAL AL INFORMAŢIILOR... 156
Căi ferate ruginite şi sunete sexuale în hotel 157. IM-uri şi
OUT-uri 160. Spionaj completist 162.0 eroare de 75 Ia sută 163.
PARTEA A PATRA – PUTEREA ÎN FLEX – FIRMĂ... 167
15. CATASTROFA BOXEI... 169
Distrugătorii birocraţiei 169.0 infinitate de boxe 170. Putere contra raţiune 171. Cărmlefanţi şi cartofi fierbinţi 173.
Canale înfundate 175. Cunoaşterea în curgere liberă 177.

Cunoaşterea e putere, e cunoaştere 181.
16. FLEX – FIRMA... 183
Sfârşitul companiei-de-tăiat-fursecuri 186. Decolonizarea afacerilor 187. Dansând pe mese 187. Firme familiale ale viitorului 190.
17. ŞEFI DE TRIB ŞI COMISARI DE CORPORAŢIE... 193
Organizaţia pulsatilă 194. Organizaţia cu două feţe 195. Organizaţia tablei de şah 197. Organizaţia comisarilor 197. Organizaţiabirobaronescă 198. Organizaţia sconcşilor 199. Echipa cu autostart 200.0 diversitate de puteri 201. Panaceul lipsă 2Q2. Limitele controlului 205.
18. ANGAJATUL AUTONOM... 207
Minţi care se deblochează 208. Fermierul neeficace 209.
Noile lanţuri 210. Proletariatul electronic 211. Regimul de muncă al zilei de mâine 213. Persoana non-interşanjabila 214.
Două imperative 215. Cererea de acces 217.
19. MOZAICUL PUTERII... 220
De la monoliţi la mozaicuri 222. Administraţia satârului de came 223.
Monopolişlii interiori 225. În burta behemouvului 227. Bogăţia relaţională 228. Putere în mozaicuri 229. Dincolo de corporaţie 232.
CODA: NOUL SISTEM DE CREARE A AVERII... 234
Noul metabolism electronic 234.0 grindină de pretexte 236, Bogăţia zilei de mâine 239.
PARTEA A CINCEA – POLITICA DE POWERSHTFT... 243
20. DECENIILE DECISIVE... – ... 245
Dinastii şi democraţii 246. Niveluri de comutare 247. Politici mondiale 250.0 explozie de etnici 251. Democraţie x în mozaic 252. Minorităţi-pivot 254.
21. PARTIDUL INVIZIBIL... 258

Ministerul secolului XXI 259. Cuvântul de ordine global 260.
Despuiere pentru acţiune 261. Dispariţia ierarhiilor 262. Instalatori şi echipe secrete 263.
22. INFO-TACTICI... 267
Secrete ale lucernet şi scurgeri dirijate de informaţii 268. Sursă mascată 270. Pumnale în spate şi canale prin spate 272. Completul pe dubm-canal 274. La celălalt capăt al firului 275. Masaje la mesaje 276. Luptători lăuntrici şi şefi atotştiutori 277.
23. META-TACTICI... 279
Eschimoşi şi muncitori-mintali 280. Adevăr contra putere 281.
Degetul răpit 283. Cernobîl în una de votare 284. Dă-m-un număr 286. Înşelăciuni la baza de date 288. Oameni-fantomă 291.
24.0 PIAŢĂ PENTRU SPIONI... 295
Fluturi şi bombe 296. Limuzinele Kremlinului 298. Principalii competitori 300. Troc de secrete 301. Giganţii atotdominatori 304.
Avioane militare şi liste de supraveghere 305. Linia X contra James Bond 308. Eco-războaiele care urmează 311. Privatizarea spionajului 312. Noul sens al „ochiului-privat” 314. Contradicţii în esenţă 317.
25.1NFO – AGENDA... 319
Foamea de a şti 320. Bombe teroriste şi victime SIDA 323. Noul feedback global 325. Codul Indiana Jones 327.
26. CREATORII DE IMAGINI... 331
Societatea mulţi-canalizată 333. Sosirea opţiunii 335.
Euroviziunea de după colţ 336.
— Vânzarea globală 338.
Noii baroni 340. Făurirea opiniei globale 342.
27. MASS-MEDIA SUBVERSIVE... 346
Piticul cel rău de la televizor 347. Trei moduri mass-media 349.

Media-fuziune 350. Văile ignoranţei 351. Strategia mass-media a revoluţionarilor 352. Sindromul chinez 354. x

28. GENERAŢIA „TELEVIZOMANILOR”... 35 ţ

Sclavul jucător de golf 359. Un lux decadent 360. Mai mult decât compasiune 362. Activism electronic 363. Divizarea informaţiilor 365. Noua alianţă 367.

GODA – DORUL DE UN NOU EV ÎNTUNECAT... 371

Sfânta frenezie 371. Eco-teocraţia 375. Noii xenofobi 380.

PARTEA A ŞASEA – TOWERSHJJTUL PLANETAR... 38”;

29. „FACTORUL K” GLOBAL... 38 ţ

Piramide şi lansări spre lună 390. Economia hainelor-de-gata 391.

30. RAPIDUL ŞI LENTUL... 39<:

Întoarcerea acasă 396. Proprietatea funciară strategică 399.

Dincolo de materiile prime 401. Costisitoarea muncă ieftină 402.

Hiper-viteze 403. Goluri electronice şi minorităţi dinamice 405.

31. COLIZIUNEA SOCIALISMULUI CU VIITORUL... 41 (

Punctul de fracturare 410 Maşina precibernetică 411. Paradoxul proprietăţii 413. Cât de multe şurubelniţe „de mâna stângă”. 415

Lada de gunoi a istoriei 417.

32. PUTEREA BALANŢEI... 42 (

Democratizarea morţii 421. Oceanul de capital 422. Noua arhitectură a cunoaşterii 423. Sovietul cu un singur picior 424.

33. TRIADE: TOKYO – BERLIN – WASHINGTON... 42 (

Puşca japoneză 426. Godzila economică 427. Cursa

Juku 429.
Dimineaţa următoare a Europei 436. De la stângism la semiologie 439.
Gigantul rănit 440. Gemenii în declin 444. Impactul Woody Allen 445.
O alegere de parteneri 449.
34. GLADIATORII GLOBALI... 45;
Resurecţia religiei 453. Imperiul cocainei 455. „Opresorul”.
disperat 457. Condotierii corporatişti 458.0. N.U. – plus 459 Organizaţii globale de stil nou 460.
CODA: LIBERTATE, ORDINE ŞI ŞANSĂ... 46
IPOTEZE... 47
MULŢUMIRI... 47.